

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ Марк БЛАУГ В РЕТРОСПЕКТИВЕ

АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
МОСКВА • ДЕЛО ЛТД • 1994

ББК 65.02

Б 68

Перевод с английского *Буклемишева О.В.* (главы 1, 4, 5, 8, 11), *Леонтьевой Е.Л.* (главы 2, 3, 4), *Лащинского И.Т.* (глава 4, предисловия к четырем изданиям), *Аксеновой Г.Л.* (главы 6, 14), *Юденцова В.П.* (глава 7), *Осадчей И.М.* (главы 9, 10, 15, 16), *Николаенко Е.И.* (глава 12), *Кочетыговой Ю.В.* (глава 13), *Автономова В.С.* (глава 17, предисловие к русскому изданию), *Каменского С.Г.* (введение), *Шустера Э.В.* (предметный и именной указатели)

Научное редактирование книги — канд. экон. наук  
*В.С. Автономов*, канд. экон. наук *Е.М. Майбурд*

Б 68 Блауг М.

Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд.  
— М.: "Дело Лтд", 1994. — 720 с.

ISBN 0—521—31644—8 (англ.)

ISBN 5—86461—151—4 (русск.)

Марк Блауг, всемирно известный ученый, профессор Лондонского университета, признанный авторитет в области истории экономической мысли.

Книга неоднократно переиздавалась на Западе. В новом издании дается глубокий, логический анализ развития экономической мысли от Адама Смита до современных монетаристов. Автор уделил равное внимание классикам (Рикардо, Мальтус, Сэй, Дж. Милль), Марксу и марксистам и представителям ведущих школ экономической мысли — Маршаллу, австрийской школе, Кейнсу и неоклассикам.

Для студентов, аспирантов, преподавателей экономических вузов, всех интересующихся историей западной экономической мысли.

Б  $\frac{0603000000 - 025}{4M4(03) - 94}$  Без объявл.

ББК 65.02

Blaug Mark, Economic theory in retrospect

ISBN 0—521—31644—8 (англ.)

ISBN 5—86461—151—4 (русск.)

© Fourth edition, Mark Blaug, 1985

© Перевод на русский язык Издательство "Дело Лтд", 1994

© Художник И.П. Смирнов, 1994



**МАРК БЛАУГ** — почетный профессор экономики образования в Институте образования Лондонского университета, а также профессор-консультант Бэкингемского университета. Он — автор многочисленных статей и книг по истории экономической науки, экономической истории Англии, экономике искусства и образования.

"После второй мировой войны были опубликованы два общих обзорных труда по истории экономической мысли, каждый из которых обладал достоинствами, оправдывавшими выбор данной темы в качестве объекта исследования. Шумпетер, автор первой работы, ко времени ее опубликования уже, к сожалению, скончался. Автор второй, к счастью, среди нас и имел возможность корректировать, шлифовать и расширять свой текст, пока в настоящем издании он не превратился в труд, мимо которого не вправе пройти ни один грамотный экономист. Настоящая книга поразительна с точки зрения эрудиции, точности прозрений и глубины проникновения в экономику вчерашнего и сегодняшнего дня... Если иметь в виду масштабность, охват темы и проникновение в нее, то данную книгу трудно сравнить с каким бы то ни было трудом в современной экономической литературе. Выдержав несколько изданий, она стала своего рода стандартом, к тому же практически каждая глава, взятая сама по себе, представляет поразительно интересное чтение".

*D. P. O'BRIEN. „The Economic Journal“*

---

"Профессор Блауг обладает одновременно огромными познаниями и умением применять самые современные методы анализа, поэтому его книга в одно и то же время — история и исследование состояния современной экономической теории. Я не могу представить более полезного руководства для студентов, чем книга М. Блауга; к тому же качество освещения темы и пояснений автора таково, что, вероятно, мало кто из экономистов-профессионалов отнесется к данной работе без интереса и не почерпнет из нее для себя чего-либо нового...".

*LORD ROBBINS. „Economica“*

"Профессор Блауг говорит с нами уверенным тоном, местами — прямо-таки напористо, и формулирует убедительные итоговые суждения по вопросам, которые в прошлом были объектами длительных и жарких споров. Однако это лишь одно из многих достоинств самого проникательного, умного и методологически выверенного общего обзора на тему развития экономической теории со времен Шумпетера".

*A. W. COATS. „Kyklos“*

# Содержание

Введение. Есть ли прогресс в экономической науке?	1
1. Экономическая наука до Адама Смита	9
<b>МЕРКАНТИЛИЗМ:</b>	
1. Доктрина торгового баланса.	
2. Механизм золотоденежных потоков.	
3. Защита меркантилизма.	
4. Предтечи Кейнса?	
5. Рациональные элементы теории меркантилизма.	
<b>ПРЕДШЕСТВЕННИКИ XVIII ВЕКА:</b>	
6. Меркантилистская дилемма и количественная теория денег.	
7. Теория ползучей инфляции.	
8. Очерк Кантильона.	
9. Денежный анализ.	
10. Реальная ставка процента.	
<b>ФИЗИОКРАТИЯ:</b>	
11. Смысл физиократии.	
12. Экономическая таблица.	
13. Единый налог.	
14. Закон Сэя.	
15. Влияние схоластики — мысли вдогонку.	
<b>РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ</b>	
2. Адам Смит	32
1. Адам Смит и промышленная революция.	
<b>ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО "БОГАТСТВУ НАРОДОВ":</b>	
2. <i>Разделение труда.</i>	
3. <i>Мера и источник ценности.</i>	
4. <i>Теория издержек производства.</i>	
5. <i>Цены, определяемые предложением.</i>	
6. <i>Плата за труд.</i>	
7. <i>Прибыль.</i>	
8. <i>Относительная заработная плата.</i>	
9. <i>Рента.</i>	
10. <i>Показатель общественного счетоводства.</i>	
11. <i>Тенденция движения цен.</i>	
12. <i>Капитал и доход.</i>	
13. <i>Банковское дело.</i>	
14. <i>Производительный и непроизводительный труд.</i>	
15. <i>Оптимальное распределение капиталовложений.</i>	
16. <i>Исторический обзор.</i>	
17. <i>"Невидимая рука".</i>	

18. *Налогообложение и государственный долг.*

19. Адам Смит как экономист.

РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

### 3. Население, убывающее плодородие и рента

62

ТЕОРИЯ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ:

1. Взрыв народонаселения.
2. Аналитическая схема Мальтуса.
3. Эмпирическое содержание теории Мальтуса.
4. Автоматические ограничения.
5. Теория оптимальной численности населения и прожиточного минимума заработной платы.
6. Мальтузианство сегодня.

УБЫВАЮЩАЯ ОТДАЧА И ТЕОРИЯ РЕНТЫ:

7. Закон убывающей отдачи.
8. Дифференциальная рента.
9. Альтернативная стоимость земли.
10. Земля как фактор производства.
11. Налог на ценность земельного участка.

РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

### 4. Система Рикардо

82

1. Теория хлебных прибылей, или зерновая модель.
2. Трудовая теория ценности.
3. Капитальные затраты и трудовые ценности.
4. Эффект Рикардо.
5. Постоянная мера ценности.
6. Фундаментальная теорема распределения.
7. Эффект накопления капитала.
8. Тенденция относительных долей.
9. Технический прогресс.

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО "НАЧАЛАМ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ":

10. *Ценность.*
11. *Относительная заработная плата.*
12. *Неизменная мера ценности.*
13. *Спрос и предложение.*
14. *Общественный учет.*
15. *Придерживался ли Рикардо трудовой теории ценности?*
16. *Рента.*
17. *Усовершенствования в сельском хозяйстве.*
18. *Заработная плата.*
19. *Прибыль*
20. *Внешняя торговля.*
21. *Закон сравнительных преимуществ.*
22. *Естественное распределение денежного металла.*
23. *Теория паритета покупательной способности.*
24. *Закон Сэя.*
25. *Пессимизм?*
26. *Денежная теория.*
27. *Дискуссия о металлизме.*
28. *Вопрос об оборудовании.*
29. *Налогообложение.*
30. *Продолжающееся влияние Рикардо.*
31. *П. Сраффа: Рикардо в современном стиле.*
32. *Рикардо в еще более современном стиле.*

РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

5. Закон Сэя и классическая денежная теория 136  
ЗАКОН РЫНКОВ СЭЯ:  
1. Тожество Сэя.  
2. Дихотомизация процесса ценообразования.  
3. Тожество Сэя и количественная теория денег.  
4. Равенство Сэя.  
5. Равенство Сэя в классических трудах.  
6. Кейнс и закон Сэя.  
7. Прямой механизм.  
8. Косвенный механизм.  
9. Сбережения, инвестиции и образование сокровищ.  
10. Реальная норма процента.  
11. Принудительное сбережение.  
12. Заключение.  
ТЕОРИЯ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА МАЛЬТУСА:  
13. Концепция Мальтуса.  
14. Доктрина недопотребления.  
15. Экспоненциальный рост.  
16. Что в действительности утверждал Мальтус.  
17. Рикардо и Мальтус.  
РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ
6. Джон Стюарт Милль 164  
ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО "ПРИНЦИПАМ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ":  
1. *Законы производства и распределения.*  
2. *Учение о производительном труде.*  
3. *Теория капитала.*  
4. *Доктрина фонда заработной платы (рабочего фонда).*  
5. *Теория динамики и теория синхронизации.*  
6. *Проблема механизации труда.*  
7. *Темпы роста факторов производства.*  
8. *Социализм.*  
9. *Обычаи и законы распределения.*  
10. *Распределение доходов.*  
11. *Теория процента как теория воздержания.*  
12. *Теория ценности.*  
13. *Количественная теория денег.*  
14. *Инфляция.*  
15. *Теория ссудных фондов.*  
16. *Закон Сэя.*  
17. *Валютно-банковская полемика.*  
18. *Доктрина реальных векселей.*  
19. *Отношение Милля к денежному регулированию.*  
20. *Теория международной ценности.*  
21. *Международная величина зарплаты и уровни цен.*  
22. *Закон Юма.*  
23. *Трансфертные платежи.*  
24. *Доктрина сбыта излишков.*  
25. *Основы теории международной торговли.*  
26. *Статика и динамика.*  
27. *Снижение нормы прибыли.*  
28. *Состояние застоя.*  
29. *Налогообложение.*  
30. *Налоговое бремя.*  
31. *Государственный долг.*

32. *Функции государства.*
  33. Образование в трактовке экономистов классического направления.
  34. Экономисты классического направления и фабричное законодательство.
  35. Джон Стюарт Милль как экономист.
- РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

## 7. Экономическая теория марксизма

207

1. Терминология.
2. Ценность и прибавочная ценность.
3. Большое противоречие.
4. Проблема превращения форм.
5. Решение проблемы превращения форм.
6. Историческое превращение форм.
7. Как ценность выразить в ценах?
8. Марксистские доводы в пользу трудовой теории ценности.
9. Прибыль как незаработанный доход.
10. Маркс и Бём-Баверк.
11. Прибавочная ценность и экономическая прибавка.
12. Законы движения капитализма.
13. Закон тенденции нормы прибыли к понижению.
14. Взгляд на фактические данные.
15. Капиталосберегающие инновации.
16. Схемы воспроизводства.
17. Экономические циклы.
18. Инвестиционная функция.
19. Миф о тенденции к уменьшению трудовых затрат.
20. Обнищание рабочего класса.
21. Экономический империализм.
22. Роль институциональных допущений.

### ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО "КАПИТАЛУ":

23. *Ценность.*
24. *Общественно необходимый труд.*
25. *Товарный фетишизм.*
26. *Теория денег.*
27. *Прибавочная ценность.*
28. *Фабричное законодательство.*
29. *Использование Марксом исторического материала.*
30. *Разделение труда и машины.*
31. *Прибавочная ценность и производительность труда.*
- 32. *Накопление капитала.*
- 33. *Абсолютное и относительное обнищание.*
- 34. *Первоначальное накопление.*
35. *Издержки распределения.*
36. *Кругооборот капитала.*
37. *Схемы воспроизводства.*
38. *Еще раз о Большом противоречии.*
39. *Проблема превращения форм.*
40. *Закон тенденции нормы прибыли к понижению.*
41. *Капиталосберегающие инновации.*
42. *Внешняя торговля.*
43. *Экономические циклы.*
44. *Деньги и процент.*
45. *Теория ренты.*



46. Маркс как экономист.

РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

- 8. Маржиналистская революция** **275**  
**ВОЗНИКНОВЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ: АБСОЛЮТИСТСКАЯ**  
**ИЛИ РЕЛЯТИВИСТСКАЯ ИНТЕПРЕТАЦИЯ?**
1. Новая отправная точка.
  2. Принцип максимизации.
  3. Ценность и распределение.
  4. Генезис теории предельной полезности.
  5. "Залповое" открытие?
  6. Когда революция есть революция?
  7. Долгая мучительная борьба.
- ДЖЕВОНС:**
8. Теория обмена.
  9. Двусторонний и конкурентный обмен.
  10. Цепочка.
  11. Тягость труда.
  12. Отрицательный или положительный наклон кривых предложения труда.
  13. Теория капитала.
- ДРУГИЕ ПРЕДШЕСТВЕННИКИ:**
14. Курно о максимизации прибыли.
  15. Теория дуополии.
  16. Дююи и французская инженерная традиция.
  17. Теория предельной производительности Тюнена.
  18. Второй закон Госсена.
- РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ
- 9. Маршаллианская экономическая теория: полезность и спрос** **306**  
**ТЕОРИЯ ПОЛЕЗНОСТИ:**
1. Измеримость полезности.
  2. Операциональное измерение полезности.
  3. Гипотеза Бернулли.
  4. Азартные игры и страхование.
  5. Гипотеза Бернулли и прогрессивное налогообложение.
  6. Выведение кривых спроса.
  7. Постоянство предельной полезности денег.
  8. Повторение с использованием новых формулировок.
  9. Метод кривых безразличия.
  10. Метод выявленных предпочтений.
  11. Маршаллианские кривые спроса.
  12. Статус субъективной теории ценности.
- ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ:**
13. Потребительский излишек.
  14. Формальное изложение.
  15. Четыре вида потребительского излишка.
  16. Анализ налогов и субсидий.
- РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ
- 10. Маршаллианская экономическая теория: издержки и предложение** **346**
1. Краткосрочный период.
  2. Квазирента.
  3. Долгосрочный период.
  4. Внешняя экономия.

5. Что такое внешняя экономия?
6. Производительский излишек.
7. Ассиметричное воздействие на благосостояние.
8. Репрезентативная фирма.
9. Монополистическая конкуренция.

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО "ПРИНЦИПАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ"**

**МАРШАЛЛА:**

10. *Введение.*
11. *Предмет, содержание и метод.*
12. *Потребности и деятельность.*
13. *Предельная полезность.*
14. *Потребительский спрос.*
15. *Потребительский излишек.*
16. *Закон убывающей отдачи.*
17. *Рост населения.*
18. *Рост капитала.*
19. *Разделение труда или организация отрасли.*
20. *Равновесие спроса и предложения.*
21. *Условия устойчивости.*
22. *Краткосрочный и долгосрочный периоды.*
23. *Совмещенный и совокупный спрос, совмещенное и совокупное предложение.*
24. *Предельный чистый продукт.*
25. *Рента и квазирента.*
26. *Возрастающая отдача.*
27. *Кривая особых затрат.*
28. *Анализ налогов и субсидий.*
29. *Теория монополии.*
30. *Теория распределения на основе предельной производительности.*
31. *Предложение факторов производства.*
32. *Особенности труда.*
33. *Теория процента.*
34. *Теория прибыли.*
35. *Теория ренты.*
36. *Ход экономического прогресса.*
37. *Величие вклада Маршалла.*

**РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ**

**11. Предельная производительность и цены факторов производства**

**395**

**СПРОС НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА:**

1. *Теория предельной производительности.*
2. *Нормативные выводы.*
3. *Эксплуатация.*
4. *Возможно ли непрерывное замещение?*
5. *Теория вменения.*
6. *Линейное программирование.*
7. *Возражение Гобсона.*
8. *Теория экономики с высоким уровнем заработной платы.*
9. *Современный статус теории предельной производительности.*

**ЛИНЕЙНО-ОДНОРОДНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФУНКЦИИ:**

10. *Исчерпанность продукта.*
11. *Формальные свойства линейно-однородных производственных функций*
12. *Экономический смысл линейно-однородных производственных функций.*

**ОПТИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ФИРМЫ:**

13. *Викселлевское доказательство "исчерпанности" продукта.*

14. Тезис о неделимости.
15. Подлинная переменная отдача.
16. Перерасход на управленческих издержках.
17. Рост фирм.

#### ТЕОРИЯ ПРИБЫЛИ:

18. Смысл чистой прибыли.
19. Предприниматель как фактор производства.
20. История концепций предпринимательства.
21. Прибыль как доход за несение бремени неопределенности.
22. Прибыль как доход от инноваций.
23. Прибыль как доход от арбитражных сделок.

#### АГРЕГИРОВАННЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФУНКЦИИ:

24. Понятие микропроизводственных функций.
25. Проблема агрегирования.
26. Измерение капитала.

#### ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ИННОВАЦИИ ПРОЦЕССА:

27. Таксономия.
28. Уклон технического прогресса в сторону автоматизации.
29. Механизм индуцирования.
30. Игнорирование технического прогресса.
31. Еще раз о предельной производительности.

#### ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО КНИГЕ УИКСТИДА "ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ" ("COMMON SENSE OF POLITICAL ECONOMY"):

32. *Поведение потребителя*
33. *Содержание максимизируемой величины.*
34. *Ценообразование.*
35. Предложение как обратная сторона спроса.
36. Доктрина альтернативных издержек (издержки упрощенной возможности).
37. Альтернативные издержки и цены факторов.
38. *Распределение.*
39. *Законы производственной отдачи.*
40. *Закон ренты.*
41. *Прикладная экономическая наука.*

#### РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

### 12. Австрийская теория капитала и процента

461

#### ТЕОРИЯ ПРОЦЕНТА БЁМ-БАВЕРКА:

1. Производительность "окольных" методов производства.
2. Три причины существования процента.
3. Первая причина.
4. Вторая причина.
5. Третья причина.
6. Взаимодействие трех причин.
7. Чем определяется норма процента.

#### СРЕДНИЙ ПЕРИОД ПРОИЗВОДСТВА:

8. Модель Бём-Баверка
9. Определение среднего периода производства.
10. Вычисление среднего периода.
11. Бесконечен ли средний период производства?
12. Ожидание как первичный фактор.
13. Синхронизация производства и потребления.
14. Средний период производства и капиталоемкость.

#### ТЕОРЕМА О ПЕРЕКЛЮЧЕНИЯХ (SWITCHING THEOREM):

15. Двойное переключение.
16. Упрощенный случай: много продуктов — одна технология.
17. Насколько вероятно переключение?

## 18. Некролог.

## ТЕОРИЯ ПРОЦЕНТА ФИШЕРА:

19. Желания и возможности.
20. Норма дохода относительно издержек.
21. Графическое представление.
22. Примеры использования графика.
23. Теория инвестиционных решений.
24. Реальная и денежная норма процента.
25. Реальный процент в условиях растущей экономики.
26. Реальные и денежные теории процента.

## ЭФФЕКТ РИКАРДО:

27. Эффект "гармошки".
28. Демонстрация эффекта.
29. Что означает "рационарирование капитала".
30. Выводы.
31. Реальная и номинальная заработная плата.

## ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ПЕРВОМУ ТОМУ "ЛЕКЦИЙ ПО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ" ВИКСЕЛЛЯ:

32. *Полезность и ценность.*
33. *Теория благосостояния.*
34. *Несовершенная конкуренция.*
35. *Производство и распределение.*
36. *Капитал.*
37. Структура капитала.
38. *Теория процента Бём-Баверка.*
39. *Оптимальный период хранения.*
40. *Ценность капитала.*
41. Эффект Викселля.
42. *Определения капитала.*
43. *Накопление капитала.*
44. *Теоретическая социальная экономия Касселя.*
45. *Капитальные блага длительного пользования.*
46. Виксель как экономист.

## РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

13. Общее равновесие и экономическая теория благосостояния 527

## ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ ПО ВАЛЬРАСУ:

1. Концепция общего равновесия.
2. Система Вальраса.
3. Существование общего равновесия.
4. Устойчивость и детерминированность.
5. Теория капитала.
6. Теория денег.
7. Оценка вклада Вальраса в экономическую теорию.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ ПАРЕТО:

8. Условия оптимального обмена.
9. Оптимум Парето.
10. Двойной критерий Ситовски.
11. Современная теория благосостояния.
12. Предельные условия максимального благосостояния.
13. Оптимальные характеристики совершенной конкуренции.
14. Нерыночная взаимозависимость.
15. Общественные блага.
16. Теория благосостояния Пигу.
17. Решения типа "second-best".

18. Ценообразование на основе предельных издержек.
  19. Анахроничное правило.
  20. Анализ затрат-выгод (cost-benefit analysis).
  21. Возвращаясь к конфликту между эффективностью и справедливостью.
- РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

**14. Экономическая теория использования пространства и классическая теория размещения производства** **568**

1. Изолированное государство.
  2. Теория ренты.
  3. Снова проблема Тюнена.
  4. Теория колец.
  5. Теория размещения промышленных предприятий.
  6. Проблема трех точек.
  7. Районы продаж.
  8. Дальнейшее развитие теории размещения.
  9. Теория размещения промышленных предприятий Вебера.
  10. Пространственный анализ рынков сбыта.
  11. Теория общего равновесия Изара.
  12. Линейные функции транспортных издержек.
  13. Что осталось от классической теории размещения.
  14. Дальнейшее пренебрежение теорией размещения.
- РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

**15. Неоклассическая теория денег, процента и цен** **586**

1. Что такое количественная теория денег?
  2. Фишер и Маршалл.
  3. Реабилитация косвенного механизма Викселлем.
  4. Кумулятивный процесс.
  5. Денежное равновесие.
  6. Концепция сбережений и инвестиций.
  7. Стабилизация цен.
  8. Ожидания.
  9. Кейнс и Виксель.
  10. Анализ спроса на деньги после Кейнса.
- ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ВТОРОМУ ТОМУ "ЛЕКЦИЙ" ВИКСЕЛЛЯ:
11. *Скорость обращения.*
  12. *Кривая спроса на деньги.*
  13. *Прямой и косвенный механизм.*
  14. *Два вида процентных ставок.*
  15. *Экономический цикл.*
  16. *Реформа денежного обращения.*
- РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

**16. Макроэкономика** **607**  
**КЕЙНСИАНСКАЯ СИСТЕМА:**

1. Модель доходов-расходов Хикса—Хансена.
2. Равновесие в условиях полной занятости.
3. "Ловушка ликвидности".
4. Неэластичность инвестиционного спроса по проценту.
5. Негибкость заработной платы.
6. Равновесие в условиях безработицы.
7. Эффект Пигу.
8. Кейнсианская динамика.
9. Контрреволюция.

---

10. Перечитывая Кейнса.	
11. Кейнс и классики.	
12. Традиционные доводы в пользу общественных работ.	
13. Что говорили экономисты относительно сокращения зарплаты.	
14. Вклад Кейнса в экономическую теорию.	
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПОСЛЕ КЕЙНСА:	
15. Кривая Филлипса.	
16. Естественная норма безработицы.	
17. Как формируются ожидания.	
18. Рациональные ожидания.	
19. Итоги развития монетаризма.	
РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ	
<b>17. Методологический постскрипtum</b>	<b>647</b>
1. Принцип опровержимости в классической экономической теории.	
2. Принцип опровержимости и неоклассическая теория.	
3. Насколько применим критерий опровержимости в экономической теории.	
4. Роль ценностных суждений.	
5. Американский институционализм.	
6. Зачем нам терять время на изучение истории экономической теории?	
РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ	
<i>Глоссарий математических символов</i>	<b>662</b>
<i>Сокращенные обозначения журналов и антологий</i>	<b>665</b>
<i>Именной указатель</i>	<b>667</b>
<i>Предметный указатель</i>	

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ В РЕТРОСПЕКТИВЕ

Издание четвертое

Это полностью переработанное четвертое издание книги, которая получила известность как единственный в своем роде учебник по истории экономической мысли. Преподаватели, в течение длительного времени сетовавшие на антикварный дух многочисленных книг в этой области, будут приветствовать такую работу, в которой анализируются теории, а не теоретики, и внимание концентрируется на логической структуре и содержании магистрального направления экономической мысли, не расстроенных в биографических материалах и исторических отступлениях.

Студенты, утомленные чтением комментариев о великих экономистах из вторых рук, в действительности нисколько не приближающих их к оригинальным шедеврам экономической науки, обретут свежее восприятие с помощью приведенных в книге путеводителей: глава за главой и иногда абзац за абзацем автор проводит нас по страницам главных работ Адама Смита, Давида Рикардо, Джона Стюарта Милля, Карла Маркса, Альфреда Маршалла, Филипа Уикстида и Кнута Векселля. Система аннотированных библиографических комментариев ориентирует читателя в том огромном массиве научной литературы, который вырос вокруг этих классиков.

Последние главы книги о денежной теории и макроэкономике были полностью переработаны для настоящего издания с целью отразить усиление влияния монетаризма и теории рациональных ожиданий. Нескончаемая дискуссия о том, что на самом деле имел в виду Кейнс, вылилась в тщательную переработку соответствующей главы, характеризующей последовательные стадии почти полувековой на сегодняшний день истории трактовок Кейнса. Появилась совершенно новая глава об истории теории размещения, предмете, практически полностью игнорируемом в других книгах по истории экономической мысли. Внесены незначительные изменения в главы о Марксе и Рикардо в начале книги и значительные изменения — в главы о теории предельной производительности и экономической теории благосостояния в ее середине: новые разделы по истории понятия предпринимательства и недавние результаты в непрекращающейся полемике о ценообразовании в коммунальной сфере хозяйства на основе предельных издержек. Наконец, разумеется, основательно обновлены Рекомендации к дальнейшему чтению по темам.

## Предисловие к русскому изданию



Интерес экономистов к истории своей науки (как и к методологии экономического анализа) носит, если можно так выразиться, дискретный характер. Вопрос о том, как решали те или иные проблемы экономисты прошлого, неизменно возникает тогда, когда существующая теория не справляется с объяснением жгучих проблем современности. Отсюда следует, что в истории еще не было столь благоприятного места и времени для изучения истории экономической мысли, как Россия наших дней. После того, как марксистская парадигма экономического анализа была отправлена "на заслуженный отдых", в области экономической теории у нас образовался некий вакуум, который, естественно, заполняется некритически заимствованными фрагментами западной экономической теории. Слово "фрагменты" употреблено не случайно. Дело в том, что современная западная экономическая наука не знает такого жанра, как типичный для прошлого века трактат под названием "Принципы политической экономии", в котором в единую систему увязываются все экономические закономерности. Отдельные отрасли экономического анализа настолько специализировались, что даже самые синтетические умы не способны создать оригинальную теорию, охватывающую все. Но то, что невозможно на уровне теории, возможно на уровне учебника или истории. Однако учебники по самой специфике данного рода литературы должны представить сильно упрощенную (часто до примитивности), гладкую картину современного состояния экономической науки, где многие противоречия, нерешенные проблемы и дискуссии аккуратно "заматаются под диван". Гораздо более интересна для вдумчивого читателя история становления того, что называется современной западной экономической теорией. Будучи представлена в развитии, в контексте научной дискуссии, с учетом несовершенств и разногласий, эта теория перестает казаться "священными скрижалями" и вместе с тем становится попросту более понятной. Поэтому мы настоятельно рекомендуем всем серьезно изучающим современную западную экономическую теорию использовать в качестве путеводителя книгу Марка Блауга "Экономическая мысль в ретроспективе". Почему именно ее? Чтобы ответить на этот вопрос, нам придется несколько подробнее углубиться в историографию экономической мысли.

Первым историям экономической мысли мы обязаны энциклопедиям (начиная со статьи Дж. Мак-Куллоха о политической экономии для Британской энциклопедии). В остальном же экономисты прошлого века занимались теориями своих предшественников для того, чтобы, указав на их "недоработки", обосновать предлагаемую данным автором альтернативу. Особое распространение этот жанр получил в Германии, где исторический подход традиционно играл большую роль в методологии общественных наук. Некоторые произведения немецкой исторической школы представляют собой, по сути дела, критическую историю классической политической экономии плюс рекомендации по созданию альтернативной теории\*.

\* См., например, работу Б. Гильдебранда "Политическая экономия настоящего и будущего" — русское издание 1860 г. С тех же позиций исторической школы написана и наиболее известная история эконо-



Наиболее же выдающимся примером этого жанра являются, пожалуй, знакомые нашему читателю "Теории прибавочной стоимости" Карла Маркса. Для всех авторов "критических историй экономической мысли" исторический анализ не имел самостоятельного значения и, по сути дела, представлял собой часть логического обоснования их собственной концепции.

В конце XIX — начале XX века на базе новой маржиналистской парадигмы произошла профессионализация экономической науки и одновременно курсы истории экономической мысли появились в учебных планах университетов. Правда, большинство учебников напоминало либо жития святых, либо "монументальные коллекции ошибок"

Немногочисленными приятными исключениями из общего правила были: книга Ш. Жида и Ш. Риста "История экономических учений", а также работы: *Gray A. The Development of Economic Doctrine: an Introductory Survey*. London, 1931; *Roll E. A History of Economic Thought*. London, 1938.

Новый этап в развитии истории экономической мысли связан с посмертным выходом в свет в 1954 г. монументального труда Й. Шумпетера "История экономического анализа"

Шумпетер поставил перед собой цель создать именно историю *анализа*, проследить за эволюцией исследовательских инструментов экономиста-теоретика независимо от его мировоззрения, исторического контекста и политических рекомендаций (хотя фактически его огромная монография содержит намного больше материала, включая экскурсы в историю, политику и развитие других наук).

После выхода в свет "Истории экономического анализа", задавшей высокую точку отсчета и способствовавшей более ясному пониманию западными историками экономической мысли своих задач и возможностей, произведения их как бы разделились на два потока. Их можно было бы, прибегнув к гегелевской терминологии, охарактеризовать как "историческое" и "логическое" направления.

Прекрасными образцами первого рода сочинений являются "*Types of Economic Theory*" У.К. Митчелла (написанные, впрочем, еще до опубликованья шумпетеровского *magnum opus'a*), "*Worldly Philosophers*" Р. Хайлбронера, "*Economics in Perspective*" Дж. К. Гэлбрейта. Наш читатель хорошо знаком с достойным представителем этого жанра — книгой А.В. Аникина "Юность науки".

Среди авторов этих работ не случайно преобладают институционалисты: "историческое" направление в первую очередь подчеркивает контекст, в котором возникла та или иная теория — историческую стадию; социально-политическую обстановку, из которой вытекает тот или иной "социальный заказ"; идейную среду, включающую достижения как общественных, так и естественных наук, а также философскую моду данного времени. Авторы такого рода исследований любят обогащать их биографическими деталями, проследивать влияние на великих экономистов тех или иных событий в их жизни. Большое внимание уделяется специфике отдельных школ и направлений в экономической науке.

Иными словами, экономические идеи представляются в их исторической неповторимости.

С одной стороны, это, безусловно, полезно (а порой просто захватывающе интересно) и помогает нам лучше понять систему взглядов каждого великого экономиста, избежав искажений, вызванных разным историческим опытом автора и читателя.

С другой стороны, такой подход не дает нам проследить внутреннюю логику развития и совершенствования экономической теории, развития идей во времени. Отсутствует надежная база для каких-либо сравнений: мы не можем сказать, что

мической мысли в Англии прошлого века — книга Дж. Ингрэма (он не был, правда, оригинальным экономистом) "История политической экономики" (русские издания 1891 и 1897 гг.).

\* Boulding K. *After Samuelson who needs Adam Smith?* // *Journal of the History of Political Economy*. 1971. V. 3.

\*\* Перевод первых двух глав см. в сборниках "Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли". Вып. 1, 2. М.: Экономика, 1989, 1990.

теория ценности Маршалла превосходит теорию Смита, точно так же как не можем на каких-либо объективных основаниях отдать Сезанну предпочтение перед Леонардо (или наоборот). Кроме того, — и это, наверное, самое важное, — такая история не имеет непосредственной связи с современным состоянием экономической науки. (Косвенная связь по аналогии или ассоциации, конечно, присутствует.)

Второе, "логическое" направление объединяет прямых продолжателей методологических установок Шумпетера. Они пишут историю не людей или направлений, а идей, причем точкой отсчета служит не прошлое, а настоящее, сегодняшнее состояние теории. В основе такого подхода, очевидно, лежат предпосылки о единстве экономической теории как науки, решающей некоторый постоянный набор проблем во все времена, о кумулятивном росте экономического знания и прогрессе инструментов экономического анализа.

Поскольку работа Шумпетера осталась неоконченной и не была предназначена для использования в качестве учебника, то, по сути дела, первым и наиболее популярным по сей день учебником истории экономического анализа стала как раз книга Марка Блауга "Экономическая мысль в ретроспективе", четвертое издание которой держит в руках читатель. Это именно изложение современной экономической теории в ее историческом развитии, что делает книгу в чем-то уникальной: она живет и изменяется вместе с прогрессом современной экономической науки, что легко проследить, сравнивая между собой ее издания. При этом автор, обладая замечательным историческим чутьем и тактом, избегает опасности анахронизмов, искусственного модернизирования экономистов прошлого.

Теперь настала пора представить проводника, который будет сопровождать нас по заповедной для нашего читателя области истории современного экономического анализа.

Марк Блауг родился в 1927 г. в Гааге (Нидерланды). Получил экономическое образование в США, в Нью-Йорке: он стал бакалавром по окончании Куинс-колледжа в 1950 г., получил звания магистра (1952) и доктора философии (1955) в Колумбийском университете.

Первоначально Блауг работал ассистентом в Куинс-колледже, затем прослужил два года (1952—1953) в министерстве труда США. Следующее десятилетие его жизни связано с преподаванием в Йельском университете и интенсивными занятиями историей и методологией экономической науки. В 1958 г. выходит его первая монография: "*Ricardian Economics: a Historical Study*" — один из первых откликов на возрождение интереса к рикардианству и марксизму в 1950-е годы, когда началась публикация десятитомного собрания сочинений Рикардо под редакцией Сраффы и Добра и были переведены на английский язык и опубликованы отрывки из "Теорий прибавочной стоимости" Маркса. В 1962 г. в США увидело свет первое издание "Экономической мысли в ретроспективе" — книги, сделавшей имя автора всемирно известным (она была переведена на итальянский, немецкий, португальский, японский, французский и испанский языки).

С 1963 г. Блауг живет в Англии и работает в Лондонском университете (сотрудничая также с другими университетами Англии, Европы и Америки). В 60-е гг. он интенсивно занимается экономикой образования, продолжая линию исследований, начатую в американском министерстве труда. Применяя теорию человеческого капитала, Блауг занимается прикладными исследованиями, строит прогнозы рабочей силы и занятости, разрабатывает планы развития и формы финансирования образования для различных стран мира. По линии Международной организации труда он посещает Эфиопию, Филиппины, Судан и Лесото, в составе миссии Мирового банка работает в Индии и Китае. Результаты этих исследований отражены в монографиях Блауга: "*The Causes of Graduate Unemployment in India*" (1969), "*An Introduction to the Economics of Education*" (1970), "*Education and the Unemployment Problem in the Developing Countries*" (1973), "*The Practice of Manpower Forecasting*" (1973), "*The Economics of the Arts*" (1976).

С середины 70-х гг. постоянное увлечение Марка Блауга — экономическая теория и методология — снова выходит на первый план (но не следует забывать, что в 1968 г.

в Англии вышло второе, значительно переработанное издание "Экономической мысли в ретроспективе"). В 1974 г. выходит монография *"The Cambridge Revolution: Success or Failure?"*, а в 1980 г. — *"The Methodology of Economics"*, которая сыграла в области методологии экономических исследований примерно такую же роль, как "Экономическая мысль в ретроспективе" в области истории экономического анализа. Огромен вклад Блауга в создание биографических и библиографических справочников о крупнейших экономистах мира. Он является автором популярной книги *"The Great Economists after Keynes"*, под его редакцией вышло уже два издания всеобъемлющего справочника *"Who is who in Economics"*. Выйдя на пенсию и покинув кафедру экономики образования Лондонского университета, Марк Блауг продолжает интенсивную преподавательскую, научную и издательскую работу. Он читает лекции в Бэкингемском и Эксетерском университетах. В настоящее время под его редакцией выходит многотомная серия *"Schools of Thought in Economics"*, одна за другой появляются новые книги по экономической теории: *"Great Economists Before Keynes"* (1985), *"Economic History and the History of Economics"* (1986), *"Economics of Education and the Education of an Economist"* (1987), *"Economic Theory: True or False?"* (1989), второе, переработанное издание *"The Methodology of Economics"* (1992). В 1989 г. Марк Блауг был избран членом Британской академии.

Теперь несколько слов о самой книге, предлагаемой вниманию читателя (необходимости в долгих комментариях здесь нет, поскольку основному тексту книги предпосланы авторские предисловия к четырем изданиям). Перед нами, по сути дела, учебник для бакалавров западных университетов. Он предполагает сравнительно высокий уровень теоретической подготовки и труден не только для нашего, но и для среднего западного читателя. Для нас, российских экономистов, это в известном смысле книга "на вырост". Однако знакомство с ней не следует откладывать на потом. Даже не углубляясь в технические тонкости анализа, читатель с гарантией получит адекватное общее представление о современном состоянии и историческом пути западной экономической науки из весьма авторитетного источника. Очень полезны нашему читателю блауговские "путеводители" — комментарии к наиболее знаменитым произведениям западных экономистов, большая часть которых вовсе не переведена на русский язык или является библиографической редкостью, и списки рекомендованной литературы, завершающие каждую главу.

Итак, пожелаем нашему читателю увлекательного путешествия по трудным дорогам экономического анализа в компании Марка Блауга.

В. С. АВТОНОМОВ

Некто сказал: "Ушедшие от нас авторы далеки от нас потому, что мы знаем намного больше, чем они". Совершенно верно, но все, что мы знаем, мы знаем благодаря им.

Т. Элиот

Мы полагаем, что для усовершенствования теоретической дискуссионной науки желательна известная множественность авторитетов. Ущербная склонность учителей к вдалбливанию, а учеников к зубрежке изречений и метафор избранного автора может быть преодолена только через отречение от слепой веры тех, кто, подобно древним римлянам, "спешит впасть в рабство". Следовательно, в политической экономии, как и в философии, история теории особенно поучительна. История и литература, диалектика и все то, что греки исчерпывающе именovali "логос", представляется наилучшим средством от узких предрассудков и обманчивых ассоциаций, которые с неизбежностью усваивались теми, кто ограничивал себя рамками единственной теоретической школы или системы.

Ф. Эджуорт

---

# Предисловие

*Первое издание*

Эта книга представляет собой исследование логической структуры и объяснительной ценности так называемой ортодоксальной экономической теории. История этой доктрины простирается по крайней мере до Адама Смита. Однако я рассматриваю исторических предшественников не ради их самих. Моя цель — преподать читателю современную экономическую теорию. Но современная теория покрыта шрамами вчерашних проблем, ныне разрешенных, вчерашних промахов, ныне выправленных, и не может быть полностью понята, если не рассматривать ее как наследие прошлого. Это и есть причина, в силу которой я предпочел изложение проблем в историческом ключе. Тем не менее акцент сделан на теоретическом анализе, незамутненном занимательными историческими отступлениями или биографическим приукрашиванием.

Студентам часто говорят о вдохновении, черпаемом из изучения истории экономической теории. Им не так часто напоминают о вдохновении, которое исследователь истории экономической мысли получает от изучения современной экономической теории. Верно, что не следует изучать современную теорию цены, не зная Адама Смита. Но не менее верно и то, что не следует читать Адама Смита до изучения современной теории цены. Между прошлым и настоящим экономическим мышлением существует взаимодействие, потому что независимо от того, излагаем ли мы их кратко или многословно, каждым поколением история экономической мысли будет переписываться заново.

Изучение истории экономической теории имеет *raison d'être* (право на существование — фр.) в той мере, в какой оно поощряет студента к знакомству с некоторыми великими первоисточниками. Именно по этой причине я включил в текст читательский путеводитель по работам Смита, Рикардо, Милля, Маркса, Маршалла, Уикстиды и Векселя. Невозможно переоценить важность чтения оригинальных источников в такой науке, как экономическая. Наверное, многие из нас после прочтения комментария к какой-либо великой книге возвращались к оригинальному тексту и обнаруживали, что книга содержит намного больше того, что мы были склонны от нее ожидать. Комментарии аккуратны и последовательны, а великие книги — нет. Вот почему стоит читать великие книги.

Я хочу выразить мою признательность Х. Баркаи, Б. Балассе, У. Фелнеру, Т.У. Хатчисону, Р.Л. Мику и Г. Шеперду, которые прочитали часть рукописи и сделали много полезных предложений. Я также благодарен моим многочисленным аспирантам, которые время от времени убеждали меня сойти с моего любимого конька. Далее, я должен поблагодарить мисс Маргарет Лорд за ее стилистические улучшения и миссис Э. Грэнджер за быструю перепечатку рукописи.

Я в долгу перед следующими издателями за разрешение ссылаться на работы, опубликованные ими: Harper and Brothers — J. Viner, *Studies in the Theory of International Trade*, copyright 1937; University of Chicago Press — *Adam Smith, 1776-1926*, ed. J.M. Clark, and others, copyright 1928 by the University of Chicago, and G.J. Stigler, "The Development of Utility Theory, II", *Journal of Political Economy*, October, 1950; Harcourt, Brace and World

---

— J.M. Keynes, *The Economic Consequences of the Peace*, copyright 1919; *Review of Economic Studies* — O. Lange, "Marxian Economics and the Modern Economic Theory", *Review of Economic Studies*, June, 1935; The Macmillan Company — A. Marshall, *The Principles of Economics*, copyright 1930, and K. Wicksell, *Lectures in Political Economy*, copyright 1934; and Routledge and Kegan Paul — P. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, copyright 1934.

Нью-Хейвен, Коннектикут  
Ноябрь 1961 г.

М. БЛАУГ

---

# Предисловие

*Второе издание*

То, что я старался сделать в этой книге, настолько часто неверно воспринималось, что я полагал бы необходимым вновь заявить о моих целях. Сталкиваясь с ультрамарксистским тезисом, согласно которому экономическая теория данного периода является не чем иным, как отражением преобладающих исторических и политических обстоятельств, я задавался вопросом, не является ли диаметрально противоположный тезис — экономическая теория ради экономической теории — таким же обманчивым. Допустим, что нам удалось бы прочитать историю экономической теории, которая не содержала бы описания каких-либо событий нетеоретического характера. Будет ли она менее поучительной по сравнению с типично марксистским или квазимарксистским представлением? Конечно, она была бы ограниченной и неадекватной, но это типично для всех монокаузальных интерпретаций интеллектуальной истории. Совершенно очевидно, что многое из того, что мы сегодня считаем экономической теорией, имело свое начало в ответах интеллектуалов на основные нерешенные политические вопросы. Адам Смит и меркантилистские ограничения, Давид Рикардо и трудности обеспечения Британии продовольствием из собственных ресурсов, Кейнс и проблема массовой безработицы 1930-х годов — вот наиболее часто приводимые примеры этого. Но равно очевидно — и на этом следует настаивать, — что значительная часть истории экономической мысли сосредоточена вокруг ошибок в логике и пробелов в анализе и не имеет связи со злободневными событиями. Таким образом, не претендуя на то, что перед нами — вся история или даже большая ее часть, но полагая, что эта часть редко рассказываемая, я попытался написать историю экономического анализа, представляя ее как эволюцию предшествующего анализа, продвижение вперед в желании улучшить, усовершенствоваться — желании, которое экономисты разделяют со всеми остальными учеными. В таком подходе заключена опасность. Как говорил Френсис Бэкон свыше 300 лет назад: "Если разум человека занят предметом, который есть созерцание создания Божьего, то его работа соответствует этому предмету и им ограничивается, но если он занят сам собой, уподобляясь пауку, ткущему свою сеть, тогда работа бесконечна и порождает лишь паутину учености восхитительно тонкой работы, но не дает ничего держательного, никакой выгоды" (*The Advancement of Learning*. London, 1865. P. 32).

Эта книга — вся о таких "паутинах учености", но мы постоянно будем спрашивать себя: "А как насчет содержательности и выгоды?"

Как и в первом издании, мы начинаем с меркантилистов XVIII века, а не со средневековых схоластов или с Платона и Аристотеля. Без сомнения, греки внесли свой вклад в историю экономической мысли, но их экономические идеи были столь тесно связаны с их другими взглядами, что только полномасштабное изложение греческой философии и особенно греческой политической теории позволяет отдать должное этим идеям. Аналогичный анализ схоластами ростовщичества сам по себе замечателен, но объяснение средневековой католической доктрины, которое необходимо для того, чтобы не допустить неправильного понимания схоластических рассу-  
ж-

дений, поглотило бы больше места, чем может быть позволено в книге такого рода. Экономическая теория как самостоятельная отрасль исследования не возникает до XVII века — возможно, потому, что экономические сделки в предшествующие столетия не интегрировались на национальном или даже региональном уровне, возможно, потому, что экономические системы строго ограничивались военными или политическими соображениями, возможно, потому, что экономическим мотивам было позволено воздействовать лишь на некоторые аспекты общественного поведения. Неясно, почему до XVII века все экономические рассуждения велись *ad hoc*, были несистематическими и не признавали экономическую деятельность независимой сферой; но что это было так, опровергнуть трудно. И поскольку эта книга скорее об экономической теории, чем об экономистах, мы не будем принимать в расчет то, что можно назвать "палеонтологией" предмета.

Как и прежде, повествование доводится до нашего времени, примерно до 1960-х годов, хотя в настоящем издании больше, чем в первом, материалов по анализу деятельности, экономической динамике, теории благосостояния, моделям роста и техническим сдвигам — вопросам, которые доминировали в экономической теории в недавние годы. Раскрывая карты, следует сказать, что добавлены новые разделы в главы об Адаме Смите и Джоне Стюарте Милле, знакомящие с их взглядами на роль государственного сектора; понятие "единый налог" обсуждается ныне в некоторых деталях в главе о населении и ренте; дополнен анализ моделей роста Харрода-Домара в главе о законе Сэя; к главе о Марксе добавлен новый раздел о ленинской теории империализма; ко второй главе о Маршалле добавлен новый раздел о теории монополистической конкуренции; основательно пересмотрена глава о теории предельной производительности, и теперь она содержит новый раздел об инновациях и относительных долях факторов; основательно переписаны главы о Вальрасе, Парето и Кейнсе; последняя глава книги "Методологический постскрипту" расширена до эссе о перспективах экономической теории; почти каждая страница первого издания подверглась некоторым исправлениям и, хотелось бы думать, улучшениям. Книга стала лучше, хотя читателям судить, была ли она хорошей в первом издании.

Для того чтобы побудить студентов сомневаться во всех комментариях, включая принадлежащие автору этой книги, данное издание подобно первому содержит подробный путеводитель по семи основным работам из истории экономической мысли. Но поскольку некоторые рецензенты первого издания сочли, что путеводитель мог быть воспринят скорее как небесами посланная шпаргалка, чем как стимул для обращения к подлинникам, мне бы хотелось предостеречь читателей: путеводитель не является ни кратким изложением, ни *précis* (краткий курс, очерк — фр.); он представляет собой беглые комментарии и в большей мере содержит то, что великие экономисты могли иметь в виду, чем то, что они действительно говорили. Короче говоря, он специально предназначается для того, чтобы стимулировать мысль, и студенты, которые используют его в качестве суррогата оригиналов, уподобляются знатокам марочных вин, которые рассматривали старые бутылки, но никогда не пробовали их содержимое.

Я хочу поблагодарить К. Куботу, Е. Куску и Р.М. Олсена за сделанные ими конкретные предложения, которые вошли в это пересмотренное издание. Я в долгу перед мисс Р. Тауз и мисс М. Вудхолл за их безжалостное причисывание всей рукописи: мы были друзьями, когда начинали, но поразительно, что мы друзья до сих пор.

Лондон, Англия  
Январь 1968 г.

МАРК БЛАУГ



---

# Предисловие

Третье издание

11

Первое издание этой книги появилось в 1962 г., к тому времени история экономической мысли фактически исчезла как предмет преподавания в британских и американских университетах. В примечательной статье, опубликованной в том же году под заголовком "Какова ценность истории экономической мысли?", Дональд Уинч разъяснял, почему большинство экономистов мало знают и еще менее питают интерес к истории их собственной отрасли знания: благодаря недавним достижениям в современной экономической теории экономисты все более и более приходили к убеждению, что они готовы давать новые ответы на новые проблемы или, по крайней мере, лучше, чем раньше отвечать на старые; такая самоуверенность, естественно, снижает интерес к предшественникам и предтечам. Благодушные 60-х годов, однако, сменилось беспокойностью 70-х. В настоящее время в экономической теории наблюдается всеобъемлющее и неоднократно выраженное ощущение "кризиса". Частично это выразилось в ее неспособности охватить такие значительные современные экономические проблемы, как стагфляция, загрязнение окружающей среды, половая и расовая дискриминация на рынках труда. Следствием такой неспособности взяться за решение главных экономических проблем дня стало обращение к переживаемым бурное развитие альтернативным экономическим доктринам, таким, как радикальная политическая экономия, неомарксистская и посткейнсианская экономические теории, которые претендуют на то, чтобы высветить нерешенные проблемы, и при этом сначала подвергают критике, а затем и отбрасывают основное направление современной экономической теории (*mainstream*). Если тезис Уинча справедлив, нам следует ожидать, что текущие опасения о состоянии современной теории вызовут оживление интереса к истории экономической мысли. И действительно, признаки такого оживления появились и выражаются в половодье статей и книг по истории экономической теории в последние несколько лет; не говоря уже о возрождении курсов по истории мысли на экономических факультетах всего мира.

То, что было восстановлено, однако, не стало в полной мере той милой нашему сердцу старой историей экономической мысли, которую мы знали пятнадцать или двадцать лет назад. Одни доказывали, что мы долго представляли в ложном свете историческую эволюцию современной экономической теории: так называемая маржиналистская революция 1870-х годов вовсе не была крупным прорывом, который ознаменовал пришествие современной техники анализа, но, напротив, представляла собой окольный путь, отход от более плодотворной линии, восходящей к Рикардо и Марксу; отправляясь от Рикардо и Маркса, с одной стороны, и от Кейнса — с другой, можно было создать экономическую теорию, полностью отличную от восходящей к Вальрасу и Маршаллу, которая господствует сегодня в учебниках. В другом варианте современный экономический анализ может сочетаться с Марксом или Вебленом для выработки новой теории, которая должна заменить господствующую ортодоксию. Другие, не возражая против Вальраса и Маршалла, считали, что кейнсианская макро-

экономическая теория неверно трактовалась в современных учебниках и что кейнсианская теория, какой мы ее знаем, имеет слабое сходство с экономической теорией самого Кейнса. Аргументация такого рода обнаруживает в истории экономической мысли вопросы, многие из которых долгое время считались закрытыми. Достаточно сказать, что история экономической мысли сегодня, кажется, становится ареной, на которой некоторые из этих дискуссионных вопросов будут разрешены до конца. Короче, наш предмет опять оказался на поверхности, и любая книга о нем, подобная настоящей, написанной в 1962 г., требует коренного пересмотра и модернизации.

Большинство изменений пришлось на две последние главы книги, повествующие о кейнсианской экономической теории и методологии. Действительно, эти главы полностью переписаны в свете современных дискуссий относительно неравновесной интерпретации Кейнса Клаузеном-Лейонхуфвудом и дебатов о структуре научных революций среди философов науки. Я до сих пор убежден, что вопросы относительно значения экономической теории должны задаваться в конце, а не в начале изучения истории экономической мысли. Тем не менее возрастающее число методологических проблем анализируется ныне по всему тексту, и подытоживается в "Методологическом постскриптуме", которым завершается книга. Кроме радикального пересмотра последних двух глав, глава 4 о Рикардо теперь сопровождается рассмотрением классической книги Сраффы *"Production of Commodities by Means of Commodities"* (1960), которая по справедливости может быть охарактеризована как учение Рикардо в современных одеждах. Глава 7 о Марксе также местами переработана, чтобы учесть удивительное омоложение марксистской экономической теории в последние годы. Посткейнсианская теория распределения Робинсона, Калдора и Пазинетти заставила нас снова задуматься о так называемой "теории распределения на основе предельной производительности", что привело к дальнейшим изменениям в главе 11. Подобно этому нескончаемые дискуссии, которыми были заполнены журналы на протяжении последних лет, изменили наше видение австрийской теории процента на капитал, и эта новая перспектива отражается в обострении спорных вопросов, поднятых в 12-й главе. Конечным результатом является книга, сохраняющая дух первого издания, но приспособленная к теоретическим потребностям скорее 1970-х годов, чем 1960-х.

В 1962 г. библиографии по истории экономической мысли публиковались редко, и мои обширные "Рекомендации к дальнейшему чтению" в конце каждой главы, можно сказать, удовлетворяли реальные потребности. Однако появление вскоре *"History of Political Economy"* — первого специального английского журнала по истории экономической мысли, а также книжных списков и извлечений из статей в *"Journal of Economic Literature"* вместе с опубликованным *"Index to Economic Journals"* в четырнадцати томах (охватывающих период с 1886 по 1972 г. и содержащих именную и предметный указатели) упростило проблему с литературой. Сегодня студенту в поисках необходимого материала для чтения было бы лучше, пропуская мои "Рекомендации", обратиться прямо к 135 страницам библиографии к работе *H.W. Spiegel "The Growth of Economic Thought"* (1971), которая содержит почти все, на что я ссылаюсь, и многое сверх того. Тем не менее я не отказываюсь от "Рекомендаций к дальнейшему чтению" в настоящем, третьем издании книги — отчасти потому, что читатель может пожелать узнать мои личные предпочтения относительно вспомогательной литературы, а отчасти потому, что "Рекомендации" служат мне в качестве сносок к тексту, представляя собой не только список того, что я рекомендовал другим, но также и круг работ, которые особенно повлияли на меня в процессе написания этой книги. Однако при пересмотре и усовершенствовании этих библиографических заметок я стал разборчивее, чем прежде, зная, что дотошные читатели имеют возможность обратиться к энциклопедическому перечню книг и статей.

За прошедшие годы я получил много не очень требовательных, а скорее доброжелательных отзывов от различных читателей, некоторые из них указывали на погрешности, опечатки и явные ошибки в тексте. Они слишком многочисленны для упоминания.

нения, но я чувствую себя в особом долгу перед Д. Хэмблином за его внимательное прочтение предыдущего издания и перед С.П. Херси за подобное усердие в отношении настоящего издания.

*Лондон, Англия  
Декабрь 1976 г.*

МАРК БЛАУГ

# Предисловие

## Четвертое издание

Меня иногда спрашивают: "Как следует читать эту книгу?" "От начала до конца" — вот мой ответ. Тем не менее он никогда не удовлетворяет читателей с раздражающей привычкой углубляться в книги, непоследовательно пролистывая главы в разных местах книги. Таким читателям я должен со всей настойчивостью заявить, что система аргументов выстраивается постепенно и что в последующих главах не требуют доказательства положения, обоснованные в главах предшествующих: я снабдил многочисленными комментариями то, что обсуждалось вначале, но не в состоянии обеспечить каждую главу всем необходимым и потому сделать независимой от остального текста. Таким образом, беспорядочный читатель дорого платит за свою привычку.

Однако для тех, кто упорствует в желании начать с середины книги, сообщаю, что естественными блоками этой работы являются главы 2—7 о классических экономиках, главы 8—14 о неоклассиках и главы 1, 5, 15 и 16 о монетарной теории и макроэкономике. Глава 17 — последняя — стоит особняком и служит комментарием к 250-летнему теоретизированию в экономике.

Основные изменения в этом издании пришлось на последние главы книги — о количественной теории денег и кейнсианской экономической теории. Я учел возвышение "монетаризма" и "новую классическую макроэкономику", придавая особое значение связям между этими современными разработками и более старыми монетарными экономическими теориями Юма и Рикардо. Непрерывно возобновляющиеся дискуссии о том, "что в действительности имел в виду Кейнс", участились в 1970-х годах, как будто течение времени скорее осложнило, чем смягчило, проблему осмысления аргументов Кейнса. Результатом этого явился значительный пересмотр главы о Кейнсе, обозначивший следующие один за другим этапы истории интерпретации Кейнса за почти 50-летний период. Я решительно сократил последнюю главу о методологии, так как она дублирует более подробное обсуждение этих проблем в моей книге *"The Methodology of Economics"* (1980). Включена совершенно новая глава по истории теории размещения — предмета, почти полностью упущенного в книгах по истории экономической мысли, который по праву представляет большой интерес сам по себе, а также служит для объяснения возникновения современной теории урбанизации и региональной экономики как специальных областей исследования. Сделаны незначительные вставки в более ранние главы о Рикардо и Марксе, а также весьма важные добавления в срединные главы о предельной производительности и экономической теории благосостояния, такие, как новые разделы об истории концепции предпринимательства и современных достижениях в непрекращающейся полемике о ценообразовании на коммунальные услуги на основе предельных издержек. И, конечно, тщательно усовершенствованы "Рекомендации к дальнейшему чтению". В добавление к таким специфическим изменениям текст в этом издании сокращен и упрощен в различных местах, где более ранние варианты оставляли желать лучшего с точки зрения ясности.

Я надеялся сделать четвертое издание короче третьего, но удовольствие от добавлений так велико и так велики огорчения от сокращений, что в конце концов довольствовался лишь тем, что не увеличил объем и так слишком большой книги.

*Лондон, Англия  
Февраль 1984 г.*

МАРК БЛАУ

## Введение. Есть ли прогресс в экономической науке?

Перед вами критическое исследование теорий прошлого; оно сосредоточено на теоретическом анализе наследия ведущих экономистов и оставляет в стороне их жизнь, интеллектуальное развитие, их предшественников и их эпигонов. Критика предполагает наличие критериев оценки, и мои критерии — это мерки современной экономической теории. Вряд ли об этом стоило бы говорить, если бы не тот факт, что некоторые авторы работ по истории экономической мысли предлагали оценивать прошлые теории по их собственным меркам. Буквально говоря, это невозможное мероприятие, так как оно подразумевает, что мы можем стереть из нашей памяти знания современной экономики. Однако они хотели сказать, что идеи следует взвешивать благожелательно и в контексте их собственной эпохи, чтобы история экономической мысли не выродилась в скучное упражнение во всезнании. Опасность высокомерного отношения к авторам прошлого, конечно, реальна, но таково уж почитание предков. Действительно, всегда существует два вида опасности при оценке работ ранних авторов: одна — видеть только их ошибки и недостатки без учета таких объективных ограничений, как состояние анализа, с которого им пришлось начинать, и исторические условия, в которых им довелось работать; другая опасность — возвеличивать их достоинства в стремлении открыть идеи, опередившие их время, а часто и их собственные намерения. Изложим это несколько иначе: существует анахронический грех оценки прошлых авторов критериями современной теории, но существует также и то, что Самуэльсон однажды назвал "изошренным анахроническим грехом непризнания адекватного содержания в работах старых авторов из-за того, что они не используют терминологии и обозначений нынешнего времени". В качестве примера первого случая можно привести реакцию Пигу на просьбу отрецензировать работу "Теории ценности до Адама Смита": "Эти исследования антиквариата — невелика приманка для того, кому и современные исследования трудно читать, тем более тратить время на изучение решений, предложенных столетия назад и, как всем известно, неадекватных". В качестве примера последнего случая возьмите первую страницу любой докторской диссертации по работам забытых предшественников.

Конфликт между теми, кто рассматривает раннее экономическое учение как просто "неверные мнения умерших людей", и теми, кто усматривает в нем хранилище ряда проницательных предвидений, простирается далеко за пределы экономики. Это — основополагающее разделение в подходе к истории мысли вообще. При небольшой подготовке по немецкой философии этот конфликт можно представить в виде двух полярных противоположностей — абсолютизма и релятивизма. Релятивист рассматривает каждую отдельную теорию, выдвинутую в прошлые эпохи, как более или менее точное отражение тогдашних условий — каждая теория в принципе равно оправданна в своем собственном контексте; абсолютист же следит только за строго интеллектуальным развитием предмета, которое он рассматривает как неуклонный прогресс от ошибки к истине. Релятивисты не могут классифицировать теории различных периодов в терминах "лучше" или "хуже"; абсолютисты не могут удержаться,

чтобы не делать этого. Сегодня, конечно, мало кто из комментаторов придерживается какой-нибудь из этих позиций в столь крайней форме, но почти каждого историка по экономической мысли можно отнести к тому или иному полюсу своеобразного континуума подходов к теориям прошлого.

Любую из двух точек зрения можно дробить и дальше. Один вариант релятивистской позиции, например, заключается в том, что идеи экономистов суть не что иное, как разумное обоснование классовых или групповых интересов или, сделаем еще шаг вперед, подобие аргументированных выступлений прокуроров и защитников, преследующих на деле своекорыстные цели.

Такова доктрина "идеологии" или "ложного сознания", которая в своей марксистской форме навсегда отождествляет идеологическое предубеждение с апологетическим намерением, хотя оба они никоим образом не равнозначны. Первое издание работы Э. Ролла "История экономической мысли" (1939) совершенным образом подтверждает этот подход, хотя в более поздних изданиях автор не идет дальше заявлений о том, что изменения в экономических институтах оказали "огромное влияние" (голословное утверждение!) и на экономическое мышление. Релятивизм доводится до крайности в работе В. Старка "История в своей соотнесенности с социальным развитием" (1944), которая рассматривает теории как немногим более чем зеркальное отражение своего мира. Например, нас просят поверить, что Рикардо имел основания отстаивать трудовую теорию ценности в 1817 г., потому что в то время основной капитал использовался мало, но когда три года спустя он смягчил эту теорию, он просто "уступил победному маршу механизации"\* . Особенно неубедительную версию релятивистской интерпретации можно найти в исследовании Л. Роджина "Смысл и истинность экономической теории" (1956)

При оценке справедливости экономической теории релятивистам всегда приходится игнорировать условия внутренней связности круга вопросов, внутри которого эта теория может иметь смысл, и сосредоточивать внимание только на соответствии ее с исторической и политической обстановкой. Но Роджин идет дальше и утверждает, что объективное значение определенной экономической теории кроется в ее рекомендациях по практической политике; что еще хуже, так это то, что он, кажется, имеет в виду не логические следствия из теории, приложимые к политическим проблемам своего времени, а скорее политические следствия, как они представляются экономисту XX века, пишущему под влиянием Великой депрессии. Порочность такого подхода в целом видна из того, что редко экономические теории разрабатываются для достижения конкретных политических выводов — напротив, вновь и вновь экономисты рекомендовали и рекомендуют диаметрально противоположные политические меры, ссылаясь на авторитет одной и той же теории.

В своих умеренных версиях релятивистское разъяснение может привести к действительно ценному сплаву истории экономической мысли с историей политической и моральной философии на фоне экономической и политической истории. Одним из лучших примеров такого широкого подхода являются лекционные заметки В.К. Митчелла "О видах экономической теории" (1949), где концепция "перехода идей одна в другую и развития этих идей последующими поколениями" сознательно снижается как "интеллектуальный трюк". Эту же точку зрения поддерживает А. Грей в восхитительном вступительном обзоре к работе "Развитие экономического учения" (1931): "Экономическая наука, если является таковой, отличается от других наук тем, что в ней нет неизбежного перехода от меньшей к большей достоверности; в ней нет неумолимого стремления идти до конца, к истине, которая, будучи однажды раскрыта, будет истиной на все времена, к полному замешательству любого противоположного учения". Если взглянуть на более поздние работы Митчелла или книгу Грея о периоде после 1870 г., сразу же видно, в чем ошибка такого рассуждения. Экономика стала

\* Более поздняя книга Старка "Социология знания" (1959), действительно питающая мысль, позволяет думать, что он уже не придерживается столь крайней позиции. (Здесь и далее звездочками помечены примечания Автора. Цифрами помечены примечания научных редакторов, помещаемые в конце каждой главы. — *Ред.*)

академическим предметом лишь в 1880-е годы и с тех пор, возможно впервые, "переход от одной идеи к другой" все-таки господствовал в развитии предмета. Ни один релятивист не оказался в состоянии осуществить институциональную или историческую трактовку развития теории после классической эры, которая завершилась около 1870 г.: они либо, как Митчелл и Грей, пренебрегают современным периодом, либо, как Ролл и Роджин, уходят от своей позиции в трактовке экономических идей после 1870 г.

Вообще говоря, абсурдно полагать, что только экономическая и социальная история может предоставить ключ к интеллектуальным переменам в таком предмете, как экономика. Многие релятивисты заявляют только, что экономисты всегда пишут *sub specie temporis*<sup>1</sup> и что знание превалирующего исторического контекста "озаряет" теории прошлого. Это очевидная правда, но интересно, почему необходимо это так настойчиво доказывать, если это только не хитроумная комбинация с целью заставить нас забыть, что идеи имеют свою собственную движущую силу. Как заметил Джейкоб Вайнер, релятивизм часто доходит до своего рода подтасовок с исторической необходимостью.

Из доктрин, сообща разделяемых ими, экономические историки, кажется, извлекают заключение, что при наличии достаточной информации господство определенной теории в любой период можно было бы объяснить в свете преобладавших тогда жизненных обстоятельств. Курьезный вывод из этого состоит в том, что и их самих также можно оправдать путем апелляции к таким особым обстоятельствам. Есть некоторые очевидные препятствия тому, чтобы принять такую точку зрения. Она привела бы к заключению, что ни один век, кроме, пожалуй, нынешнего, не может совершить серьезной теоретической ошибки. Эта точка зрения пренебрегает тем фактом, что одним из исторических обстоятельств, претерпевшим эволюцию, стала способность к экономическому анализу ("Исследования по теории международной торговли", с. 110).

Никакие предположения об экономическом поведении не являются абсолютно верными и никакие теоретические заключения не являются действительными на все времена и повсеместно, но будет ли кто-нибудь всерьез отрицать, что в вопросе методов и аналитических построений в экономической науке был достигнут прогресс? Например, Адам Смит надежно ухватил способ, каким рыночный механизм способен координировать независимые решения продавцов и покупателей, но от него ускользнуло нечто столь принципиальное, как функциональное отношение спроса и цены. Ему никогда не приходило в голову, что можно точно показать, в каком смысле децентрализованная экономика дает оптимальные результаты, и потребовалась сотня лет, прежде чем Вальрас, Маршалл, Пигу и Парето выявили логику суждений Смита о деятельности "невидимой руки". Мысли, подобные этим, рождают абсолютиста, который взирает с нынешних высот на ошибки старых авторов и не может удержаться от заключения, что истина в значительной степени концентрируется в предельном приращении к экономическим знаниям.

Очень похоже на то, что абсолютисты появляются на свете от чрезмерного чтения трудов релятивистов. В наши дни трудно оценить, насколько свежим — для поколения, воспитанного на релятивистских текстах Бланки, Рошера, Инграма и Косса, — был иконоборческий подход Кэннана в его известной книге "История теорий производства и распределения" (1893) — подлинном каталоге элементарных ошибок великих экономистов. Тем не менее признание того, что экономическая теория действительно добилась прогресса, не должно затмевать слишком неравномерную степень улучшений, которые стали олицетворением истории аналитического прогресса в экономике. Общее проникновение в чистую логику системы ценообразования обусловило то, что эти достижения оказались включенными в определенную теоретическую конструкцию, связанную с условиями и проблемами, присущими своему времени. Поскольку масса идей отстывает под натиском критики, многое из того, что еще остается ценным, отвергается в атмосфере восторга в связи с последним новшеством. В результате история экономики является не столько хронологическим изложением непрерывного накопления теоретических достижений, сколько рассказом о преувеличенных интеллектуальных революциях, в которых уже известные истины отвергаются в пользу новых открытий. Поистине иногда кажется, будто экономика продвигалась



вперед, влекомая чувством симметрии, которое требует, чтобы каждая новая теория всегда была точной противоположностью старой.

В первой половине XIX в. сама экономика рассматривалась как исследование "природы и причин богатства народов" (Смит), "законов, которые регулируют распределение произведенного на земле" (Рикардо) и "законов движения капитализма" (Маркс).

Однако после 1870 г. экономику стали рассматривать в качестве науки, которая анализировала "человеческое поведение как отношение между данными целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные возможности применения" — удачное определение, сформулированное в 1932 г. Роббинсом: при буквальном понимании этой дефиниции многое из происшедшего ранее теряет право называться экономической наукой. После двух столетий заботы об увеличении ресурсов и росте потребностей с 1870 г. экономика стала в основном исследованием принципов, управляющих эффективным распределением ресурсов при условии, что и ресурсы, и потребности заданы заранее. Классическая экономическая теория была настолько же макро-, насколько и микроэкономикой; неоклассическая теория была уже только микроэкономикой; макроэкономика вновь обрела себя при посредстве Кейнса и в течение десятилетия или около того фактически заменила микроэкономiku. Сомнительно, могут ли подобные драматические сдвиги фокусировки объясняться только в терминах интеллектуальных сил, как это склонны доказывать абсолютисты. В конце концов даже простая экономическая теория создается для того, чтобы пролить свет на актуальное поведение экономической системы. Должно ли такое крутое изменение акцентов, как в случаях "маржиналистской революции" или "кейнсианской революции", обязательно быть связано с переменами в институциональной структуре общества и появлением новых практических проблем?

Одна из возможностей состоит в том, что такие изменения акцентов внутри экономической науки вызваны переменами в философских позициях или доминантных способах рассуждения. Именно в противовес этому релятивистскому толкованию Шумпетер и настаивал на строго автономной природе экономической науки. Хотя политические предпочтения и философско-ценностные ориентации экономистов и посягают на развитие экономической науки, заявил он, они абсолютно не воздействуют на нее: "Экономический анализ никогда не формировался с помощью философских мнений, которые, случается, бывают у экономистов". Это образец безоглядного "позитивизма", выказанного во вступлении к его монументальной "Истории экономического анализа" (1954), фактически он не выдерживается в основной части текста, половина которого отведена историческому повествованию, политической теории и философскому общественному мнению, вероятно, из-за их причастности к экономической теории. При близком рассмотрении оказывается, что Шумпетер имел в виду не то, чтобы экономический анализ был *логически* независим от философии, а, скорее, что философские убеждения экономистов не имеют отношения к обоснованности выдвигаемых ими экономических гипотез. Последнее мнение уж слишком хорошо воспринимается. Свидетельство тому — многочисленные псевдообъяснения, рассматривающие историю экономической мысли в плане борьбы между соперничающими философскими принципами, например "индивидуализм" против "универсализма" (Спанн О. История экономики, 1930), или биологический взгляд на экономическую систему как на организм в противовес механическому взгляду на систему как на машину (Хейманн Э. История экономических учений, 1945), или, коли уж на то пошло, аксиологически нейтральная социальная наука в противовес перегрузке оценочными подходами (блестящая работа Г. Мюрдаля "Политический элемент в развитии экономической мысли", 1953; в книге высмеиваются попытки освободить экономику от ценностных суждений и косвенно осуждается всякий анализ, который на поверку оказывается связанным с философскими или политическими предубеждениями).

Но почему в самом деле нужно ограничиваться философскими или политическими пристрастиями? В. Вайскопф в "Психологии экономики" (1955) подвергает великих экономистов психоанализу, открывая, например, новый смысл в известном замечании

Петти, что "земля — это мать, а труд — это отец ценности"<sup>2</sup>. Для Рикардо и Мальтуса, отмечает он, плодovitость женщин и скудость Матери Земли — вот где коренятся все экономические невзгоды, в то время как единственным источником ценности является "мужской" фактор труда. Но это как раз то, чего мы могли бы ожидать от мышления людей патриархальной цивилизации, заключает он, ликуя. Нельзя исключить, конечно, что знание психологических причуд великих экономистов могло бы по-новому высветить их теории, но выводить эти теории из психологической ассоциации слов значит пренебрегать систематическим логическим характером и эмпирическим содержанием экономического анализа.

Можно допустить, что даже в самом чистом своем виде экономическая теория неявно содержит политические примеси и в этом смысле работает на политическую пропаганду того или иного типа. Этот элемент пропаганды — неотъемлемая часть предмета, и даже когда мыслитель усердно сохраняет чувство олимпийской беспричастности, философские и политические предпочтения присутствуют в самом начале анализа при формировании того, что Шумпетер определил бы как его "видение", имея в виду преданалитический акт выбора определенных черт реальности для рассмотрения. Здесь проблема не в отрицании наличия пропаганды, а в отделении научных идей от идеологии, в которую они постоянно включены, и в представлении этих идей для научной проверки с целью их утверждения. Более того, пропаганда — это не то же самое, что ложь; к примеру, сказать, что Карл Маркс хотел дискредитировать капитализм и начал с предубеждений в отношении его недостатков, не означает, что по этой причине его анализ ничего не стоит. Политические предрассудки могут даже помогать научному анализу — критик капитализма, скорее всего, обратит больше внимания на действительные недостатки системы, и, конечно, не случайно замечания того же Маркса по поводу экономических циклов на пятьдесят лет опередили его время.

Задача историка экономической мысли — показать, как определенные предубеждения ведут к различным видам анализа, а затем задаться вопросом, сохраняет ли этот анализ свое значение, если его освободить от идеологической подкладки. Вряд ли Рикардо развил бы свою теорию международной торговли без сильной антипатии к классу лендлордов; но эта теория выжила, оставшись и без его предубеждений. Однако, когда дело дошло до доказательства, что лендлорды не заинтересованы в проведении сельскохозяйственных улучшений, идеологическая предвзятость не позволила ему прийти к верному результату, т.е. верному, исходя из его собственных предпосылок. История экономической мысли полна подобных примеров, и ничего не добиться, коллекционируя плоские обобщения о взаимосвязи между ценностными суждениями отдельных экономистов и качеством их теоретической работы. Пропаганда и идеология присутствуют всегда, но таков уж порядок, которого требуют правила научной процедуры, заведенной в экономике привычками поколений, — экономическая наука всегда цепляется за предрассудки вчерашнего дня.

Проблемой, которая дала первоначальный импульс экономической науке, той "тайной", что пленяла Адама Смита так же, как и любого современного экономиста, является проблема рыночного обмена: в экономической вселенной присутствует ощущение порядка, и этот порядок не навязан сверху, а каким-то образом является результатом обменных сделок между отдельными лицами, причем каждая из сторон стремится максимально увеличить свою собственную выгоду. Таким образом, история экономической мысли — не что иное, как история наших попыток понять действие экономики, основанной на рыночных операциях. Но хотя общепринятое учение всегда было связано с анализом рыночных систем, структура этих систем со временем значительно изменялась, и, чтобы пролить свет на эти изменения, каждое поколение применяло различные концепции и методы анализа. Невозможно применять выводы, полученные одним методом анализа, соответствующим определенной экономической обстановке, для вынесения суждений по результатам другого метода, соответствующего иной обстановке, — одну модель нельзя использовать для оценки другой модели. Не попадаем ли мы тогда в объятия релятивизма? Есть ли наверняка универсальные критерии, которые можно применять ко всем теориям?

Нам достаточно часто говорили, что наука представляет собой бесконечный процесс попыток опровержения гипотез. В этом смысле объем приемлемых экономических знаний в любой момент охватывает все теории, которые еще не опровергнуты. Но как опровергаются экономические теории? Огромная трудность проверки экономической теории — что старой, что современной — заключается не столько в невозможности проведения контролируемых экспериментов и тем самым установления истинности теорий раз и навсегда, а скорее в том, что при отсутствии подходящих лабораторных условий экономисты (а коли на то пошло, и все исследователи в общественных науках) не могут прийти к согласию по поводу определенных эмпирических критериев для опровержения гипотез. Хуже того, они часто расходятся во мнении в отношении фундаментальных характеристик теории. Например, была ли неоклассическая теория совершенной конкуренции выдвинута в качестве гипотезы о том, как на самом деле действуют фирмы и частные хозяйства, или же она была предназначена для обеспечения идеальных критериев оценки того, действовали ли они так, как им подобает? Если правильным толкованием будет первый вариант, то сравнение с наблюдаемым рыночным поведением действительно является проверкой надежности теории, но если правилен второй вариант, то тот факт, что ни одна из существующих рыночных структур не соответствует заложенным в теории условиям, является вызовом экономической политике. Конечно, теория совершенной конкуренции может быть как "позитивной", так и "нормативной", в зависимости от цели, ради которой она применяется. Позитивные теории об общественном строе по сути своей не могут быть опровергнуты окончательно только одним неблагоприятным результатом. Элемент оценки неизбежно становится частью их анализа, и именно по этой причине релятивисты и абсолютисты могут продолжать спор о верности теории сравнительных издержек или уместности трудовой теории ценности. С другой стороны, нормативные теории никогда не могут быть оценены эмпирически. Чтобы еще больше запутать дело, в экономике существует много примеров теорий, которые выглядят ни позитивными, ни нормативными, а просто таксономическими, предлагающими хорошо разработанный набор полочек, по которым могут быть рассортированы экономические феномены. Теория общего равновесия Вальраса является тому превосходным примером. Должны ли мы безжалостно устранять все подобные теории в интересах "принципа возможной опровергаемости"?

История экономической мысли — это испытательная площадка для ответа на такие вопросы. В какой мере экономическая наука есть просто закамуфлированная таксономия? Как экономисты реагировали на нормативные теории? Какие позитивные теории были опровергнуты путем сравнения их предсказаний с действительным миром? Ответы кроются в том, чем была и остается экономическая наука, а то, чем она является сейчас, формируется опытом прошлых поколений.

Мы начали с заявления: "Критика предполагает наличие критериев оценки, и мои критерии — это мерки современной экономической теории". Все сказанное затем наглядно демонстрирует, что даже это невинное высказывание подлежит множеству толкований, и действительно, порой совсем не очевидно, что это означает — применять мерки современной экономической науки. Где те критерии, которые мы все сейчас принимаем? Не здесь ли причина, по которой нам все еще необходимо терзать историю экономической мысли?

Итак, все-таки есть ли прогресс в экономической науке? Ясно, что ответом будет "да" — аналитический инструментарий постоянно совершенствовался и наращивался; эмпирические данные все в большей и большей степени упорядочивались и выстраивались для выверки экономических гипотез; метаэкономические предубеждения неоднократно разоблачались и отделялись от сути теорем, которые можно проверить и которые лишь запутывались этими предрассудками; и работа экономической системы понимается лучше, чем когда-либо ранее. И все-таки релятивисты в чем-то правы. Развитие экономической мысли не происходило в виде однозначно линейного движения к нынешним истинам. В процессе этого развития было много окольных движений и отклонений, навязанных запросами времени и места. Следовательно, принимаем мы

релятивистское или абсолютистское толкование предмета, это целиком зависит от вопросов, которые мы хотим поставить. Если комментатор стремится объяснить, почему определенные люди придерживались определенных идей в определенное время, в поисках полного ответа он должен выглянуть за рамки области интеллектуальных споров. Но если он желает узнать, почему некоторые экономисты в прошлом придерживались трудовой теории ценности, тогда как другие полагали, что ценность определяется полезностью, — и все это не только в одно и то же время и в одной и той же стране, но и в различных странах и поколениях, — то он вынужден сосредоточить внимание на внутренней логике теории, волей-неволей становясь абсолютистом.

Если в следующих главах мало сказано о *Zeitgeist*, социальной среде, экономических институтах и философских течениях, то это не потому, что эти темы не важны, а потому, что они выходят за рамки нашего исследования. Что знают экономисты? Как много объясняет экономическая наука? Каковы критерии, по которым принимались или отвергались экономические теории? Каковы характерные черты устойчивых экономических идей? Каково практическое использование экономических знаний? Таковы вопросы, к которым обращается эта книга. Мы вернемся к этим вопросам в последней главе. Но, конечно, ответы будут возникать постоянно, начиная с первых страниц и до последних.

### РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Выдающейся работой по различным темам, затронутым в этом вступлении (Почему мы занимаемся историей экономической науки? Является ли экономика наукой? Чем отличается история экономического анализа от истории экономической мысли?), является книга Й.А. Шумпетера "История экономического анализа" (*History of Economic Analysis*. 1954), часть 1, главы 1, 2, 3 и 4, особенно глава 4. Мы так часто будем ссылаться на эту книгу, что, возможно, уместно сказать, что этот несомненный шедевр полон предвзятостей и идиосинкразий, и каждый студент, обнаруживший, что он испытывает перед ней благоговейный страх, должен обеспечить себя противоядием: посмотрите основные обзорные статьи Дж. Вайнера (*AER*. Декабрь 1954), а также Л. Робинса (*QJE*. 1955), перепечатанные в его сборнике "Эволюция современной экономической теории" (*Evolution of Modern Economic Theory*. 1970), а также отклики Ф.Х. Найта (*SEJ*. Январь 1954), О.Х. Тейлора (*REStat*. Февраль 1955), И.М.Д. Литтла (*EHR*. Август 1955), Дж. Б. Ричардсона (*OEP*. Июнь 1955), В. Старка (*KYK*. XII, 1, 1959) и Р.Л. Мика (*SJPE*. Февраль 1957). Посмотрите также работу Д.Ф. Гордона "Роль истории экономической мысли в понимании современной экономической теории" (*The Role of the History of Economic Thought in the Understanding of Modern Economic Theory* // *AER*. Май 1965), а также работу Ф.В. Феттера "Отношение истории экономической мысли к экономической истории" (*The Relation of the History of Economic Thought to Economic History*. Там же).

Те, кто желает углубиться в разграничение между релятивизмом и абсолютизмом, должны сравнить различия в толковании определенных авторов и учений во многих доступных работах по истории экономики; этой теме не хватает критического обзора такого рода, который можно было бы рекомендовать изучающему предмет. Для начала неплохо проконсультироваться с работой О. Попеску "Об историографии экономической мысли: библиографический обзор" (*JWH*. VIII, 1, 1964. *On the Historiography of Economic Thought: A Bibliographical Survey*), в которой насчитывается и обсуждается что-то около ста исторических исследований в период между 1824 и 1963 гг. Дж. Дж. Шпенглер в работе "Экзогенные и эндогенные влияния в формировании экономической мысли после 1870 года", "События, идеология и экономическая теория" изд., Р.В. Игли (1968) (*Exogenous and Endogenous Influences in the Formation of Post-1870 Economic Thought, Events, Ideology, and Economic Theory*) убедительно доказывает, что профессионализация экономики после 1870 г. усиливает абсолютистское толкование современной экономики. Эту аргументацию продолжают А.Ф. Чалк "Релятивистский и абсолютистский подходы к истории экономической теории" (*Relativist and Absolutist*

*Approaches to the History of Economic Theory* // *SQ*, 48, 1967); Дж. Дж. Шпенглер "Экономика: ее история, темы, подходы" (*Economics: Its History, Themes, Approaches* // *JEI*. Март 1968) и К. Д. Гудвин "К теории истории экономики" (*Toward a Theory of the History of Economics* // *HOPE*, зима 1980). Контраст между релятивистским и абсолютистским толкованиями прекрасно показывает работа Дж. Робинсон "Экономическая философия" (*Economic Philosophy*, 1962). Эта пронизанная энергией и самоуверенностью книжечка могла бы служить вступлением ко всему предмету, если только студента не обескуражит ее глубоко циничный тон. Робинсон прослеживает развитие экономики от классических авторов, неоклассических экономистов и до последователей Кейнса, показывая, как экономика отражала иногда социальные условия, иногда политические пристрастия времени, но почти всегда (а это ее основной тезис) подчеркивая метафизические предположения и идеологические предубеждения. Все зависит от того, что имеется в виду под словом "отражала"; в ее подходе трудно увидеть, в чем отличие (если оно существует) научной экономической теории от идеологической.

Д. Н. Уинч в работе "Какова цена истории экономического мышления?" (*What Price the History of Economic Thought?* // *SJPE*. Ноябрь 1962) объясняет ослабление интереса к истории экономической мысли после второй мировой войны. Он сожалеет об историях экономического анализа, которые опускают все, что заинтересовало бы историка или изучающего социальную мысль, иными словами, такие книги, как эта, которые, как он утверждает, поощрили безразличие к работам великих экономистов. В этом его поддерживают Л. Наберс в работе "Позитивные и генетические подходы. Структура экономической науки. Очерки по методологии" (*The Positive and Genetic Approaches, The Structure of Economic Science. Essays on Methodology*, изд. С. Р. Крупп, 1966) и У. Дж. Сэмюэлс "История экономической мысли как интеллектуальная история" (*The History of Economic Thought as Intellectual History* // *HOPE*, осень 1974). Б. А. Корри в работе "Следует ли экономистам оставить НАДЕЖДУ?" (*Should Economists Abandon HOPE?* Там же, лето 1975), К. Е. Боулдинг в работе "После Самуэльсона кому нужен Адам Смит?" (*After Samuelson, Who Needs Adam Smith?* Там же, 1971, перепечатана в *ASCA*, III) и Р. Л. Хайлбронер в работе "Современная экономика как глава в истории экономической мысли" (*Modern Economics as a Chapter in the History of Economic Thought*. Там же, лето 1979) доказывают другой случай, но все они согласны, что часть проблемы кроется в том, как изучалась история экономической мысли. Достаточно сказать, что может быть множество подходов к истории экономики, и для меня совсем не очевидно, что строгий абсолютизм нанес больше ущерба предмету, чем поверхностный релятивизм. Но пусть спор продолжается, т. е. спор о том, чем должна быть история экономической мысли.

#### Примечания

<sup>1</sup> "С позиции своего времени". Парафраз известного латинского выражения *sub specie aeternitatis* — "с позиции вечности".

<sup>2</sup> У Петти написано: "земля — это мать, а труд — отец богатства" (см. его "Трактат о налогах и сборах").

## Экономическая наука до Адама Смита

### МЕРКАНТИЛИЗМ

Термин «меркантилизм» впервые обрел свое значение в трудах Адама Смита. Он отмечал: «Различные пути развития благосостояния в различные времена и у разных народов дали повод для развития двух различных, с точки зрения приобретения людьми богатства, ветвей политической экономии: «торговой системы», или «системы меркантилизма», и «сельскохозяйственной системы». Эти две системы не исходили из одних и тех же оснований. Кенэ и группа его последователей, кого потомки договорились именовать физиократами («экономисты» — таково было их самоназвание), выступали единым фронтом и представляли собой отдельную школу экономической мысли. Но английские памфлетисты XVII и XVIII вв. представляли себе достаточно ясно, какое из определенных течений мысли они развивали; менее всего это относилось к той традиции, которую Адам Смит критиковал под названием «меркантилизм». Они не согласовывали между собой ни принципы, ни общий аналитический инструментарий. Тем не менее на протяжении трех столетий несогласованных интеллектуальных усилий, полных противоречивости и отражающих многообразные обстоятельства реальной жизни, определенные связующие доктринальные нити проявлялись вновь и вновь. Именно эти нити мы сплетем воедино в нечто, обозначаемое словом «меркантилизм», таким образом придавая источникам больше единства и логической связи, чем имелось в них на деле. Позже «меркантилизм» в значении определенной фазы истории экономической политики был назван «громоздким чемоданом», «отвлекающим маневром историографии» и «гигантским теоретическим пузырем». Но это слово вполне применимо в качестве термина, описывающего центральную тенденцию экономической мысли конца XVII и середины XVIII в. Разумеется, в наших целях чрезвычайно удобно всесторонне анализировать труды предшественников Адама Смита так же, как это делал он сам.

#### 1. Доктрина торгового баланса

Ведущие принципы научного мировоззрения меркантилистов хорошо известны: золото и сокровища любого рода как выражение сути богатства; регулирование внешней торговли с целью обеспечения притока в страну золота и серебра; поддержка промышленности путем импорта дешевого сырья; протекционистские тарифы на импортируемые промышленные товары; поощрение экспорта, особенно готовой продукции; рост населения для поддержания низкого уровня заработной платы. Безусловно, сердце меркантилизма — доктрина активного торгового баланса, как неперемennого условия национального благосостояния. Немедленно возникает вопрос о том, как вообще можно было прийти к подобной убежденности. Адам Смит дал первый и наиболее простой ответ: меркантилизм есть не что иное, как сплетение протекционистских заблуждений, навязанных продажному парламенту «нашими торговцами и промышленниками», и основано оно на «простейшем представлении, будто богатство состоит в обладании деньгами». Как и индивид, государство должно тратить меньше, чем получает, если намерено увеличивать свое богатство. Какую материальную форму принимает этот излишек сверх потребленного? Меркантилисты отождествляли его с

приобретением твердых денег или сокровищ. Ошибочно ставился знак равенства между деньгами и капиталом, а также активным сальдо торгового баланса и ежегодным превышением дохода над потреблением. Таким было существо смитианской критики меркантилизма.

Со времен Адама Смита комментаторы никогда не переставали обсуждать вопрос: на самом ли деле меркантилисты отождествляли деньги и капитал, или, используя архаичную терминологию, звонкую монету и богатство? Принимая во внимание поразительную небрежность, с которой авторы того времени употребляли такую привычную, обиходную лексику, едва ли удивительно, что в литературе допускается более чем одно толкование этого вопроса. «Одни из лучших английских авторов в области торговли», — как признает Адам Смит, цитируя Томаса Мана и Джона Локка, — начинали с замечания, что богатство страны состоит не только в ее запасах золота и серебра, а еще в земле, строениях и всякого рода потребительских благах; однако в ходе их рассуждений земля, строения и потребительские блага, похоже, выпадают у них из памяти, и их доводы частенько сводят богатство к золоту и серебру». Оценивая величину имущества в Англии конца XVII в., Уильям Петти заключает, что общее количество денег составляло менее 3% совокупной собственности. В своем «Трактате о налогах и сборах» (1662) неограниченному накоплению драгоценных металлов он противопоставил тезис, который мы называли доктриной потребностей торговли по отношению к количеству денег: «Для того, чтобы нация могла осуществлять торговые операции, необходимо наличие определенной меры и подобающей пропорции, превышение или недостижение которой приносит одинаковый урон». Тем не менее это не помешало более поздним авторам ставить знак равенства между количеством денег и национальным богатством или призывать к перманентному поддержанию активного торгового баланса.

Можно процитировать умеренных меркантилистов, не отождествлявших деньги и капитал и вслед за Аристотелем подчеркивавших чисто условную природу денег, но также справедливо и то, что почти все меркантилисты питали иллюзию о том, что деньги есть в некотором роде «важнейшее средство». Деньги — это «жизнь коммерции», «насущенный дух торговли», или, словами Бэкона, «как навоз — плохи лишь, пока лежат без дела». Такого рода одушевленная образность была резюмирована в доктрине XVIII в. о том, что «деньги стимулируют торговлю», но она была в ходу столетиями прежде без какого-либо явного теоретического обоснования. В конце концов обсуждать этот вопрос бесцельно, ибо отсутствие устоявшейся терминологии в литературе того времени делает почти невозможным проведение различия между аксиоматической идентификацией денег и богатства и более общим предположением, что увеличение одного всегда приводит к увеличению другого.

## 2. Механизм золотоденежных потоков

Если меркантилизм в своих наиболее разработанных версиях не смешивал денег и капитала, откуда тогда всеобщая озабоченность того времени активным торговым балансом? Какие блага сулит стране превышение экспорта над импортом? Опять же, отсутствие общепринятой терминологии и протоаналитический характер научных трудов делают затруднительным определение того, что подразумевал автор, говоря о желательности превышения экспорта над импортом. Имеется ли в виду нечто не менее нелепое, чем утверждение, будто активное сальдо торгового баланса есть единственный источник богатства нации, или это оно — единственная выгода, получаемая страной от внешней торговли, или это не более чем словесная формулировка для обоснования мероприятий, считающихся выгодными по другим причинам? Какова бы ни была точная интерпретация, мысль о том, что превышение экспорта над импортом есть показатель экономического благосостояния, может считаться основным заблуждением, проходящим через все труды меркантилистов. Это превосходно демонстрирует название книги Т. Мана: «Богатство Англии во внешней торговле, или баланс нашей внешней торговли как принцип нашего богатства» (1664). Но отвергалась даже эта констатация основного заблуждения меркантилистов. Один из исследователей анг-

лийского меркантилизма Е.А.Дж.Джонсон заявил, что «основной предмет интереса меркантилистов состоял в создании эффективных факторов производства» и что «и десять процентов трудов английских меркантилистов не посвящены злополучной доктрине торгового баланса». Это заявление Вайнер парировал так: «на основе прочтения трудов английских меркантилистов я пришел к выводу, что и десять процентов этих работ не свободны от явно выраженного или подразумеваемого отношения к состоянию торгового баланса и мерам, посредством которых он может быть улучшен». Конечно, нет никакой ошибки в самой заботе о состоянии торгового баланса. Что отличает меркантилистские теории, так это фиксация на торговом балансе и стремление к поддержанию дисбаланса торговли в длительной перспективе.

Платежный баланс всегда должен быть сбалансирован, так как это не более чем бухгалтерское равенство дебета и кредита (мы говорим о «дефиците» и «активном сальдо» в международных платежах, но только исключая определенные статьи дебета и кредита из набора счетов, которые, взятые в совокупности, всегда должны быть взаимно уравнены). Но торговый баланс не обязательно должен быть уравновешен. Страна получает доход от международного обмена посредством: (1) зримого экспорта товаров, (2) незримого экспорта услуг, (3) экспорта драгоценных металлов или (4) импорта капитала в форме либо иностранных инвестиций внутри страны, либо прибылей на свои инвестиции за рубежом, либо иностранных займов. Страна расходует на международный обмен: (1) зримый импорт, (2) незримый импорт, (3) импорт драгоценных металлов и (4) экспорт капитала в виде заграничных активов. Эти четыре статьи в совокупности всегда уравновешены. Если этого не происходит с первыми тремя статьями, разница проявляется в экспорте или импорте капитала. Когда меркантилисты говорят об активном сальдо торгового баланса, они все-таки имеют в виду превышение экспорта, зримого и незримого, над импортом, призывая либо к привлечению золота в страну, либо к предоставлению кредита зарубежным странам, т. е. экспорту капитала. Иными словами, они не проводили четкого различия между тем, что сегодня называется «счет текущих операций» и «счет движения капиталов» в платежном балансе.

Классики никогда не сомневались в том, что аргументы их предшественников в пользу постоянного превышения экспорта над импортом основывались на смысловой путанице: чего бы ни надеялись достичь меркантилисты активным торговым балансом, все это давало лишь мимолетный эффект. Еще в 1630 г. Томас Ман понял, что приток в страну драгоценных металлов поднимает внутренние цены, и доктрина «продать дороже, купить дешевле» оборачивается против самой страны. Кантильон и Юм вновь сформулировали этот вывод в XVIII в. и примерно за столетие «механизм золотоденежных потоков» обеспечил окончательное опровержение меркантилистских принципов. Аргументы были такими: чисто автоматические механизмы способствуют «естественному распределению денежных металлов» между торгующими странами и установлению таких уровней внутренних цен в них, что экспорт каждой страны становится равным ее импорту. Любые дополнительные объемы добычи золота в отдельной стране повысят уровень внутренней цен относительно других стран. В результате превышение импорта над экспортом должно оплачиваться оттоком золота<sup>1</sup>. Процесс продолжается до тех пор, пока во всех торгующих странах не установится новое равновесие между экспортом и импортом, соответствующее более высокому предложению золота. Так как внешняя торговля и золото подобны воде в двух сообщающихся сосудах, которая постоянно стремится находиться на одном уровне, политика погони за активным торговым балансом сама себя отменяет.

Все элементы, составляющие эту теорию саморегулирующегося механизма распределения драгоценных металлов, были известны уже в XVII в. Томас Ман показал, что любое чистое пассивное или активное сальдо баланса по текущим операциям, зримым и незримым, должно финансироваться оттоком или притоком драгоценных металлов и, следовательно, объемы экспорта и импорта зависят от соотношения уровней цен в различных странах. В 1690 г. Джон Локк ясно показал, что цены изменяются в определенной пропорции к количеству денег в обращении. Требовалось только



связать эти мысли воедино и прийти к выводу, что нет никакой необходимости заботиться о долгосрочном состоянии торгового баланса. Хотя Адам Смит и не ссылаясь на механизм золотоденежных потоков в «Богатстве народов», как отмечает Вайнер, это одна из великих загадок истории экономической мысли, так как Смит обсуждал этот вопрос в своих более ранних «Лекциях», именно эти аргументы побудили классиков отвергнуть писания меркантилистов как путаные и внутренне противоречивые.

Классики могли бы добавить, что энергичный протекционистский дух того времени подвиг многих меркантилистов использовать доводы «баланса труда» в пользу ограничений на импорт вне всякой связи с торговым балансом или же взывать к последнему лишь для того, чтобы усилить первый. Считалось общепринятым, что импорт должен состоять из сырья и полуфабрикатов, произведенных с интенсивным применением капитала, тогда как экспорт — из конечного продукта, произведенного с интенсивным применением труда, на том основании, что чистый экспорт труда поддерживает занятость внутри страны и увеличивает «доход от зарубежных источников» (*foreign-paid incomes*). К этому знакомому протекционистскому аргументу добавлялись доводы военного и стратегического толка, а также о защите неокрепшей промышленности. Следующему поколению, наряду с автоматическим механизмом золотоденежных потоков открывшему закон сравнительных издержек, это представлялось ошибкой, помноженной на другую ошибку.

### 3. Защита меркантилизма

Суровый приговор, вынесенный ошибкам меркантилистов классической теорией, пребывал неоспоренным в течение столетия. Релятивистское толкование меркантилизма вынуждено было выждать вплоть до возрождения протекционизма в Европе и развития немецкой исторической школы. Сначала Рошер и Шмоллер, а затем их английские последователи Каннингем и Эшли поднялись на защиту меркантилистской политики как вполне рациональной, пригодной для достижения определенных желаемых результатов, в частности национальной автаркии и усиления государственной власти<sup>2</sup>. Эти результаты даже сейчас считаются вполне разумными для своего времени. Такая интерпретация широко распространилась среди историков экономической мысли. Когда Адам Смит в одном месте осторожно заметил, что «оборона важнее благосостояния», он высказывал точку зрения, согласно которой меркантилисты должны восприниматься всерьез. Эта позиция помогает пролить свет на одно из главных убеждений эпохи меркантилизма: цель государственного строительства может быть достигнута ослаблением экономической мощи соседних государств в той же степени, если не в большей, как и усилением собственной. Локк выразил это так: «богатство» означает не просто большое количество золота и серебра, а большее в сравнении с другими странами. Действительно, большинство меркантилистов придерживались той точки зрения, согласно которой экономические интересы наций взаимно антагонистичны, как будто бы в мире имеется фиксированное количество ресурсов, которые одна страна может заполучить только за счет другой. Это объясняет, почему они не стеснялись защищать политику «разори соседа» (*beggar-my-neighbour*) или выступать за сокращение внутреннего потребления как цель национальной политики.

Даже если допустить, что государственное могущество являлось единственной целью политики меркантилизма, при том что богатство обладает ценностью лишь в качестве подспорья этому, — интерпретация, которую Вайнер считал сомнительной, — этого мало для того, чтобы снять с знамен меркантилистской теории клеймо умственной ошибки. Для рассмотрения полного расцвета апологетики мы должны обратиться к вызывающим «Заметкам о меркантилизме» в «Общей теории» (1936) Кейнса. Как только нами осознано, что экономическая система не стремится автоматически к состоянию полной занятости, утверждал Кейнс, классическая доктрина, направленная против политики протекционизма и базирующаяся на преимуществах международного разделения труда, во многом утрачивает свою силу: «Но если говорить о вкладе в искусство государственного управления экономической системой в целом и обеспечения оптимального использования всех ресурсов этой системы, то ранние

представители экономической мысли XVI и XVII вв. в некоторых вопросах достигали практической мудрости, которая в оторванных от жизни абстракциях Рикардо была сначала забыта, а потом и вовсе вычеркнута». Кейнс заявил, что озабоченность меркантилистов приливом золота в страну являлась не навязчивой ребяческой идеей, а интуитивным ощущением связи между обилием денег и низкими процентными ставками. Более того, на всем протяжении человеческой истории склонность сбергать преобладала над побуждением инвестировать, и меркантилисты достойны похвалы за понимание того, что слабость побуждения инвестировать есть ключ к решению экономических проблем. Когда прямые государственные капиталовложения или валютное регулирование невозможны, как это и было накануне Нового времени, лучшее, что может быть сделано, — это поощрение инфляции через поддержание активного торгового баланса: превышение экспорта над импортом поддерживает цены, а прилив золота, усиливая предложение денег, снижает процентные ставки и тем самым стимулирует инвестиции и занятость. Кейнс считал это «зерном научной истины в меркантилистской доктрине».

#### 4. Предтечи Кейнса?

Без сомнения, английские экономисты XVII и XVIII вв. часто кажутся как бы предшественниками Кейнса. Они осуждали «замораживание денежных средств» (*locking up money*), превращающее их в «мертвый груз» (*dead stock*); они упорно твердили о расходах на приобретение предметов роскоши и предлагали программы общественных работ для облегчения положения «лишних людей»; а множество высказываний, в которых стремление к золоту соединяется с верой в благотворные последствия его для отечественной промышленности, воистину поражает. Однако это не означает, что ученые того периода придерживались протокейнсианского понимания совокупного эффективного спроса. Представляется, что кейнсианская апология меркантилизма опирается отчасти на современный вывод о том, что устойчивый активный торговый баланс должен сопрягаться с экспортом капитала как компенсирующим фактором, поглощающим избыточные сбережения внутри страны. Но заграничные инвестиции не играют никакой роли в меркантилистском анализе, и до Джеймса Стюарта (1767) нет примеров аргументации в пользу поддержания устойчивого потока заграничных инвестиций. Однако главное слабое место в кейнсианской апологии, как указал Хекшер, критикуя «Замечания о меркантилизме», это убежденность в том, что безработица в эпоху меркантилизма качественно аналогична технологической и циклической безработице, которой периодически подвержена экономика индустриальных держав. Безработица, вызванная снижением инвестиций в основной капитал, фактически не была известна до Промышленной Революции. В XVII в. в Англии, с ее преимущественно аграрной экономикой, безработица большей частью происходила от сезонного характера сельскохозяйственного производства или случавшихся неурожайных лет. Даже в промышленности безработица в основном была сезонной, подобно тому как зимний ледостав или весеннее половодье приостанавливают работу водяных мельниц. Торговый кризис мог бы вызвать циклическую безработицу, которая требовала бы специальных мер для облегчения ситуации, но не тот вид безработицы, который привлекал внимание меркантилистов — добровольная безработица, абсолютное нежелание работать в мастерских и на фабриках и явное предпочтение досуга высоким заработкам; проблема была не в кейнсианской вынужденной безработице, а в том, что изрядно именовалось «леностью и развращенностью населения».

Здесь поднимается вопрос, который еще возникнет в процессе нашего анализа: о различии между понятиями, названными безработицей по Марксу и по Кейнсу. Понятие «кейнсианская безработица» обозначает ситуацию, когда поток инвестиций недостаточен, чтобы поглотить сбережения, осуществляемые при уровнях дохода, соответствующих условиям полной занятости. По причине относительного избытка физического капитала норма прибыли слишком мала, чтобы стимулировать инвестиции, требуемые для обеспечения полной занятости. Безработица, по Марксу, есть результат нехватки капитала относительно предложения труда; неадекватное соот-

ношение факторов производства и ограниченные технологические возможности замещения капитала трудом не позволяют абсорбировать весь предлагаемый объем рабочей силы, даже когда производственные мощности используются полностью. Безработица, по Марксу, — результат либо избыточного роста населения, либо слишком низкого уровня доходов, да еще в сочетании с примитивными негибкими технологиями, чтобы вызвать адекватный поток инвестиций. Слишком низкий уровень бережливости, а не недостаточность эффективного спроса сдерживает рост выпуска продукции. Безработица, по Марксу, — проблема структурная, а не циклическая, и потому активная денежная политика государства, эффективная для борьбы с кейнсианской безработицей, просто вызовет инфляцию, не приведя к установлению полной занятости. В обоих случаях сходны лишь симптомы, но не лекарства, так как природа болезни совершенно разная. Из сказанного следует, что аналогия проблеме безработицы, как она описывается в меркантилистской литературе, — не неполная занятость в развитой капиталистической экономике, но явная или скрытая безработица современных перенаселенных и слаборазвитых стран Азии, Африки и Латинской Америки. Кейнсианское толкование меркантилизма — это не более чем еще один пример склонности Кейнса оценивать все предшествующие теории с точки зрения его собственной и распространять современные ему проблемы на всю человеческую историю.

Когда авторы XVII — XVIII вв. прославляли расходы богатых на предметы роскоши, они были твердо убеждены, что «роскошная жизнь» формирует потребности и порождает денежные стимулы. Недостаточно развитая экономика с примитивными рынками труда, как мы знаем из современного опыта, весьма располагает к мысли, что на высших классах общества лежит обязанность обеспечивать рабочие места, содержать пышную свиту «челяди». Доктор Джонсон так выразил общее для XVIII в. мнение: «Нельзя тратить деньги на роскошества, чем раздавать их; ибо, тратя, вы стимулируете промышленность, тогда как раздача оставляет деньги в бездействии». Что касается одобрения меркантилистами общественных работ, то оно часто основывалось не более чем на вере в магическую силу государственных мероприятий просто потому, что последние предпринимаются в общественных интересах. Порой торговые депрессии побуждали авторов выступать за общественные работы, и в безыскусной манере той эпохи рекомендации, направленные на смягчение сиюминутной проблемы, могли выражаться как постоянные предписания. Литературные источники не дают оснований предположить, что заинтересованность в увеличении занятости происходила из понимания безработицы как недостаточности эффективного спроса. Хуже того, эти схемы рекомендовались без всякого внимания к необходимости стимулирования сбережений и перемещения их к потенциальным инвесторам.

### 5. Рациональные элементы теории меркантилизма

Несмотря на убедительную критику Хекшером неисторического толкования Кейнса, его собственный анализ меркантилизма отражает полностью абсурдное раздражение всем, что хотя бы немного отдает экономическим детерминизмом. Он не только приписывает каждое меркантилистское положение мощному влиянию ошибочных экономических идей, но доходит до утверждений типа: «не существует абсолютно никаких оснований полагать, будто меркантилисты создали свою собственную систему ... на основе каким-либо образом приобретенного какого бы то ни было знания реальности», что являет собой идеальный пример безапелляционности. Верно, что меркантилисты в действительности мало интересовались практическим использованием благородных металлов на военные нужды или для конечного экспорта; и они жаждали золота не из-за нехватки его для чеканки монет. Конечно, недостаток денег был весьма распространенной жалобой того времени, но даже меркантилисты понимали, что подлинный их недостаток может быть смягчен снижением веса монет или эмиссией бумажных денег и что в таких жалобах частенько смешивались плохое ведение валютного дела — нехватка монет определенного номинала и ужесточение кредита в периоды вялой торговли. Но недавно британский историк Чарльз Уилсон

представил свидетельства в пользу того, что стремление обладать твердым денежным средством в эпоху меркантилизма имело определенные достоинства, применительно к тогдашним обстоятельствам, которые позже исчезли. Условия британской торговли со странами Балтики и Ост-Индией делали необходимым для поддержания внешне-торговой ликвидности некоторое накопление благородных металлов. По причине неразвитости тогдашнего международного денежного рынка Англия не производила практически ничего, что могло бы быть экспортировано<sup>3</sup>. Для приобретения пшеницы стран балтийского бассейна и индийских «специй» — слово «специи» в то время обозначало не просто приправы, а все восточные товары, такие, как шелковые и хлопчатобумажные ткани, красители, сахар, кофе, чай и селитра, адекватные заменители чему не могли быть произведены в Европе, — Британии приходилось в колониальной торговле делать упор на экономию драгоценных металлов. Таким образом, экономическая обстановка в мире эпохи меркантилизма не позволяла вести торговлю на основе многосторонних расчетов и требовала системы двусторонних соглашений.

Отвечая на этот довод Уилсона, Хекшер заметил, что международные рынки XVI и XVII вв. были достаточно развиты, чтобы позволить валютный обмен, но согласился с тем, что меркантилисты имели веские основания беспокоиться об индийском канале утечки серебра. Как бы то ни было, эта дискуссия наводит на мысль о существовании не предполагавшегося ранее рационального зерна в воззрениях меркантилистов.

Можно только удивляться тому, что сами меркантилисты никогда не обращали внимания на особенности торговли со странами Балтики и Ост-Индией. Скорее всего, они не видели в этом ничего необычного. Теория меркантилизма в целом часто подразумевает, не оговаривая особо, те представления о реальном мире, которые, похоже, были настолько очевидны для того времени, что не стоили упоминания. Статическое понимание экономической деятельности как игры с нулевой суммой (выигрыш одного — человека или страны — является проигрышем другого), молчаливое допущение ограниченности потребностей, неэластичности спроса, слабости денежных стимулов — очевидно, что все эти представления были присущи доиндустриальной экономике, привычной к столь малому росту производства и населения, что им можно просто пренебречь. Во времена, когда доход от внешней торговли был делом случая, — а именно такова эпоха пиратского империализма, — когда внутренняя торговля ограничивалась несколькими населенными пунктами и велась только спорадически и когда практически неизвестны были регулярная занятость и фабричная дисциплина, что может быть естественнее мысли, будто лишь политика «разори соседа» обогатит нацию, что активный торговый баланс воплощает в себе чистую прибавку к объему продаж на ограниченном внутреннем рынке и что более высокая заработная плата снизит, а не повысит предложение труда? Такого рода общие представления об экономической действительности столь прочно коренились в реальном мире, что едва ли нуждались в констатации, и только они объясняют, почему разумные люди могли придерживаться теорий, выдвигавшихся в ту эпоху.

Это не означает, что неправильные понятия или даже откровенные ошибки не играли никакой роли. В конце концов доктрина торгового баланса уже в XV в. имела хождение, а выдвигалась время от времени еще в XIV в. Мысль о том, что золото обеспечивает «военную мускулатуру», была по-настоящему привлекательна во времена Генриха VIII, и когда последний промотал государственную казну, эта идея устояла, питаемая разумной боязнью неопределенности в эпоху, когда кредитные институты еще были мало развиты. Протекционистские настроения, популярные во все времена, — особенно тогда, когда государственное регулирование внешней торговли считается само собой разумеющимся, — под влиянием аналогии между государственными и частными финансами легко соединяются с невинным отождествлением денег и богатства, древнейшим из экономических заблуждений. Необразованные авторы, подхваченные потоком общественного мнения, обнаружили поразительные и подчас убедительные основания для защиты от обывателя меркантилистской экономической науки и в схватке с логическими следствиями своих презумпций явили экономическую теорию во младенчестве. Здесь бездна возможностей для релятивист-

ских и абсолютистских толкований: меркантилистское «видение» реальности, с одной стороны, а с другой — по существу примитивный анализ, грешащий чаще умолченным, чем изреченным.

## ПРЕДШЕСТВЕННИКИ XVIII ВЕКА

Исследователи английского меркантилизма со времен Юма ломали голову над неспособностью меркантилистов понять, что их цели противоречили сами себе. Томас Ман мог писать, что «все согласны с тем, что обилие денег в Империи приводит к удорожанию отечественных товаров» и что «как только обилие денег приводит к удорожанию товаров, тогда уменьшается использование и потребление последних», хотя без колебаний отстаивал неограниченное накопление «твердых» денег. Невольно напрашивается утверждение, что Ман не уяснил до конца смысла количественной теории денег. Но в таком случае как получилось, что идеи меркантилизма уцелели в XVIII в., после того, как Локк продемонстрировал обратную пропорциональность ценности денег и их количества? Загадка усугубляется, когда выясняется, что очень немногие из меркантилистов делали ошибку, отстаивая активный торговый баланс как ценовой метод инфляции. Хекшер обнаружил в научной литературе больше свидетельств в пользу инфляционных настроений, чем Вайнер, однако факт остается фактом — даже в XVIII в. апологеты бумажных денег и эмиссионных банков в действительности не хотели повышения цен.

### 6. Меркантилистская дилемма и количественная теория денег

Разрешение дилеммы лежит в характерной для меркантилистов доктрине о том, что деньги «ускоряют» торговлю, увеличивая скорость обращения товаров. Согласно знаменитому уравнению обмена,  $MV \equiv PT$ , количество денег ( $M$ ), умноженное на количество раз, когда они сменяют хозяина за определенный промежуток времени ( $V$ ), тождественно равно совокупному объему товарной массы ( $T$ ), умноженному на средние цены этих товаров ( $P$ ). Это тождество, соотнося переменные определенным образом, становится теорией. Количественная теория денег — это доктрина, связывающая  $M$  и  $P$  при том, что  $T$  каким-либо образом определяется естественными факторами, а  $V$  задается особенностями осуществления платежей и финансовыми институтами экономики. Мы не стремимся отдать должное сложности количественной теории денег XIX в. с помощью этой формулировки, но она достаточна для целей настоящего анализа. Суть в том, что эффект, оказываемый  $M$  на  $T$ , меркантилисты выделяли в большей степени, чем эффект, оказываемый  $M$  на  $P$ . В центре количественной теории XVII—XVIII вв. лежало утверждение, что «деньги стимулируют торговлю»: увеличение предложения денег сопровождается ростом спроса на них и, следовательно, именно объем торговли, а отнюдь не цены, подвергается непосредственному воздействию притока золота. Меркантилисты не принимали во внимание саморегулирующийся механизм Юма, так как они иначе интерпретировали количественную теорию.

В первоначальной формулировке Локка, количественная «теория» просто утверждает, что уровень цен всегда пропорционален количеству денег, понимаемому с учетом «скорости их обращения». Коэффициент пропорциональности в каждом случае, конечно, зависит от объема торговли. Это скорее трюизм, нежели теория, но этот трюизм может быть полезен, так как он подчеркивает функцию денег как средства обращения. Сравниваются два потока: общее количество денег в обращении за данный промежуток времени и совокупный объем торговли за это же время, и таким образом демонстрируется, что абсолютное количество денежных средств не имеет никакого значения с точки зрения богатства нации. Деньги специфичны тем, что, выступая исключительно в роли средства обращения, они не обладают никакой «внутренней» (*intrinsic*) ценностью. Этот довод явно разрушителен для меркантилистских принципов, но Локк тем не менее оставался меркантилистом, ибо он считал, что любой стране выгодно иметь в запасе денег больше, чем имеют другие страны.

Давид Юм, не признававший, что количественная «теория» в постановке Локка предполагает рассмотрение при прочих равных условиях различных объемов денежной массы, т. е. когда предложение денег изменяется скачкообразно, а не последовательно, предложил идею причинной связи  $M$  и  $P$ . Он сформулировал следующую общепринятую теперь версию: когда  $T$  и  $V$  нечувствительны к денежным изменениям,  $M$  и  $P$  будут изменяться взаимно пропорционально. Пока деньги — не более чем мера ценности и средство обращения, даже это теоретическое утверждение — всего лишь тавтология. Но как только мы признаем спрос на деньги как на меру сохранения ценности, — а это ключ почти ко всем дискуссиям в области денежной теории, —  $M$  и  $P$  не обязательно будут изменяться пропорционально друг другу:  $P$  изменяется соответственно  $M$ , когда сравниваемые начальное и конечное состояния системы равновесны. Это современная, в терминах сравнительной статистики, формулировка количественной теории денег (о которой подробнее ниже). Трудно сказать, было ли у Локка такое понимание. В любом случае Юм интерпретировал выводы Локка в динамике, и так же в XVIII в. поступали все остальные. Количественная «теория», в смысле определенной и абсолютно жесткой связи между  $M$  и  $P$ , в то время понималась как могущее быть доказанным и действительно очевидное утверждение, относящееся к реальному миру. «Ценовая революция» XVI в. — ни больше ни меньше — воспринималась как неопровержимое свидетельство причинной взаимосвязи между изменениями  $M$  и  $P$ . С этой путаницей между сравнительной статикой и динамикой мы будем вновь и вновь сталкиваться в истории экономического анализа.

### 7. Теория ползучей инфляции

Очевидно, что к 1700 г. ни один ученый не мог игнорировать тот факт, что призыв к перманентному притоку драгоценных металлов допускает противоречие в понятиях. Действительно, все авторы XVIII в. отстаивали постоянство активного торгового баланса на том основании, что цены не обязательно растут, когда для обеспечения больших объемов торговли используются дополнительные объемы серебра и золота. Хотя само по себе количество денег не имеет совершенно никакого экономического значения, процесс увеличения количества денег в обращении может оказать значительное воздействие на рост производства. Эти авторы придерживались скорее не количественной теории ценности денег, а денежной теории объема торговли и уровня занятости.

Возможно, наиболее ярким представителем доктрины «деньги стимулируют торговлю» был так называемый бумажноденежный меркантилист Джон Лоу (John Law). Аргументация его труда «Анализ денег и торговли» (1705) — так же как и работ Якоба Вандерлинта «Деньги соответствуют всем вещам» (1734) и епископа Беркли «Вопрошающий» (1737) — по сути, основывается на увеличении доли прибыли в ценах и предпосылке, будто «прирост денег вовлекает в дело ныне праздных людей». Лоу использует доктрину Петти о потребностях торговли, чтобы показать, что дополнительное количество благородных металлов или бумажных денег будет поглощено заемщиками благодаря широким возможностям извлечения прибыли, и полагает, что доходы, выплаченные ранее незанятым, дадут толчок новой волне потребительского спроса. Поскольку кредит дешевле, постольку полученная прибыль и продажи растут, не приводя к росту цен; Лоу считал, что цены на самом деле могут даже и снизиться. Очевидно, что выводы Лоу предполагают высокую эластичность предложения товаров, когда небольшое увеличение цены приводит к значительному росту предложения. Сам Лоу сознавал необходимость такого рода допущения. В случае, когда речь идет о скоропортящихся товарах, он явно подразумевает горизонтальность кривой предложения, т. е. «при увеличении или снижении спроса на них их ценность остается неизменной или почти неизменной», тогда как для товаров длительного пользования он принимает отрицательную эластичность предложения: с увеличением спроса они становятся «менее ценными».

Хотя доктрина Лоу откровенно противоречит количественной теории денег, тем не менее она вполне совместима с отдельными ее версиями. Лоу подчеркивал необхо-

димось постепенного увеличения предложения денег, чтобы не затронуть уровни цен и заработной платы, сложившиеся в результате данного распределения благородных металлов между странами. Таким образом, его доктрина «деньги стимулируют торговлю», предполагающая как бы перманентно неравновесное состояние, может быть отнесена к «переходным периодам». Требование постоянного притока благородных металлов равнозначно требованию непрерывной серии «переходных периодов». Даже Юм допускал подобную возможность в своей динамической версии количественной теории, версии, которая сводит к минимуму, но не отрицает значения утверждения, будто ползучая инфляция может способствовать экономическому росту. Приток золота, по наблюдению Юма, оказывает постепенное воздействие на цены: «Поначалу никаких изменений не ощущается; понемногу цены, сначала одного товара, затем другого растут до тех пор, пока в целом не достигают должного соответствия с новым количеством денег в стране. По моему мнению, увеличение количества золота и серебра благоприятно для промышленности только в этом интервале, или промежуточном состоянии, между притоком металлов и повышением цен».

### 8. Очерк Кантильона

Весьма отличное решение меркантилистской дилеммы можно найти у Кантильона в «Очерке о природе торговли», написанном в 20-х годах XVIII в., но опубликованном в 1755 г. Это наиболее систематичное, ясное и в то же время наиболее оригинальное из всех изложений экономических законов до «Богатства народов». Кантильон первым оставил абсолютно все сомнения по поводу того, что эффект увеличения  $V$  эквивалентен увеличению одного только количества денег  $M$ . Он поставил денежный анализ с головы на ноги, показав, что воздействие роста количества денег, оказываемое на цены и доходы, зависит от способа «впрыскивания» наличности в экономику. «Г-н Локк ясно видел, что обилие денег ведет к удорожанию всего и вся, — отмечал Кантильон, — но он не рассматривал, каким образом это происходит. Сложность этого вопроса состоит в определении того, каким образом и в какой пропорции рост денежной массы увеличивает цены». Кантильон описывает, как увеличение производства на отечественных золотых рудниках сначала воздействует на доходы в этой отрасли, затем на расходы на потребительские товары, далее на цены продуктов питания, вызывая рост доходов фермеров и падение реальной заработной платы, что приводит к повышательному давлению на денежный уровень заработной платы и последующим циклам увеличенных расходов и растущих цен. Он выделяет тот факт, что увеличение  $M$  не только поднимает уровень цен, но также изменяет их структуру в зависимости от первоначальных получателей вновь поступившей наличности и их относительного спроса на товары. Дифференциальный эффект «впрыскивания наличности», определяемый способом такого впрыскивания, будет далее именоваться эффектом Кантильона; менее четко он был описан Юмом в очерке «О деньгах» (1752) и, вероятно, в его, а не в Кантильоновой версии был унаследован классиками. У эффекта Кантильона есть современный двойник в кейнсианском анализе «диффузии уровней цен» в главе 7 «Трактата о деньгах» (1930): «тот факт, что количественные изменения денег не воздействуют на все цены одинаковым образом, в равной степени и одновременно».

Кантильон дал также блестящее описание механизма золотоденежных потоков и тщательную критику доктрины Лоу «деньги стимулируют торговлю». Он отметил, что доктрина значительно больше похожа на правду, когда увеличение количества драгоценных металлов вызвано превышением экспорта над импортом, а не ростом их добычи внутри страны; в последнем случае следует ожидать непосредственного роста цен, без воздействия на расширение производства. В то же время Кантильон оставался меркантилистом, не боявшимся утверждать, будто «сравнительная мощь и богатство государств состоит, при прочих равных условиях, в большем или меньшем изобилии обращающихся внутри них денег» и что «любое государство, где в обращении находится больше денег, нежели в соседних странах, имеет над ними преимущество, пока поддерживает данное изобилие». Приток золота действительно в некоторой степени поднимет внутренние цены, но это все к лучшему. Формула «продай дорого, купи

дешево» означает не только благоприятные условия для торговли — большое превышение экспортных цен над импортными, но и активный платежный баланс, что подразумевает в значительной степени неэластичный зарубежный спрос на отечественные товары и отечественный спрос — на зарубежные. Однако в случае, если спрос окажется эластичным, Кантильон не предлагал оставить инфляционный процесс в его саморазвитии. Следуя Петти, он рекомендовал политику, препятствующую вовлечению импортируемого денежного металла в активный оборот, путем предоставления заграничных займов или замораживания его в форме столового инвентаря и украшений. Таким образом, как с теоретической, так и с практической точки зрения он не находил причин, по которым стране не следовало бы непрерывно импортировать драгоценные металлы.

Аргументация Кантильона игнорирует тот факт, что само по себе снижение уровня цен в зарубежных странах в результате оттока золота обратит торговый баланс в их пользу. Тем не менее теоретически правильно утверждение, что рост внутренних цен приводит к активному, а не пассивному торговому балансу, если сумма эластичностей спроса на импорт внутри страны и на экспорт за рубежом не превышает единицы. Был ли Кантильон прав с точки зрения практики, предполагая столь низкие эластичности импорта и экспорта, — другой вопрос. В любом случае Юм всего через 25 лет после него трактовал спрос как относительно эластичный и, исходя из этого, сформулировал окончательную версию механизма золотоденежных потоков, которая прозвучала похоронным звоном по меркантилизму. В ретроспективе это породило «меркантилистскую дилемму», как мы ее назвали. Но для предшественников Юма, видимо, это не являлось дилеммой в полном смысле слова.

### 9. Денежный анализ

После всего сказанного можно признать, что денежная теория XVIII в. представляла собой достаточно грубый анализ динамического процесса. Горизонт анализа постоянно расширялся с целью включения макроэкономической теории общего уровня экономической активности. Настойчиво доказывая, что увеличение предложения денег создает дополнительную покупательную способность, стимулирующую выпуск продукции, инфляционисты XVIII в. в конце концов выдвинули теоретическое обоснование идеи, согласно которой накопление золота и серебра — есть путь к достижению богатства и мощи. Эту мысль «жевали» на протяжении более чем двух столетий без всяких объяснений того, что она на самом деле означает.

Признавая замечательные достижения в денежной теории XVIII в., вполне можно усомниться тем не менее, было ли убеждение в преимуществах ползучей инфляции оправданно даже и в то время. В сочинениях Лоу и Беркли недостаточно учитывались реальные проблемы преимущественно аграрной экономики, которые не могли быть решены просто с помощью запуска денежного насоса. Адам Смит и Рикардо делали, вероятно, слишком сильный акцент на бережливости и предприимчивости, но их скептицизм по отношению к денежным панацеям был вполне уместен в условиях экономики, страдавшей от недостатка капитала и хронической структурной безработицы.

Постепенное развитие реального анализа в XVIII в. и его победа над денежным анализом ранних меркантилистов как нельзя лучше отражены в развитии теории процента. Под «денежным» мы понимаем анализ, в котором с самого начала в рассмотрение вводится денежный фактор и отрицается возможность получить существенные характеристики экономической жизни с помощью модели бартера. «Реальным» мы называем анализ экономической деятельности единственно в форме решений, принимаемых по поводу товаров и услуг и связей между этими решениями; деньги здесь представляют собой «вуаль», ибо хорошо функционирующая денежная экономика позволяет анализировать обмен так, как если бы он был бартерным. Имея в виду эти различия, мы можем быстро разделиться с так называемой денежной теорией процента у меркантилистов.



Идсю обратно пропорциональной зависимости между величиной денежной массы и процентной ставкой можно найти, среди прочих, у Локка, Петти и Лоу. Она опирается на вполне здравую мысль: если процент есть цена, уплачиваемая за заем денежных средств, то он тем ниже, чем денег больше, точно так же, как снижается цена товара при уменьшении его нехватки. Адам Смит ставил в вину Локку и Лоу то, что они считали, будто с увеличением количества денег и ростом цен процентная ставка должна упасть, поскольку любая сумма денег теперь обеспечит заемщику покупку меньшего количества товаров; иными словами, спрос на деньги упадет из-за снижения ценности денег относительно товаров. Смит указывал, что эта ошибка была «полностью разоблачена мистером Юмом»: если предположить, что эффект возросшего предложения денег заключается только в повышении уровня цен, то очевидно, что ставка процента не будет затронута, так как она есть лишь отношение между двумя денежными суммами. Однако не похоже, чтобы вышеупомянутые авторы придерживались позиции, критиковавшейся Адамом Смитом. Скорее, как отмечал Кантильон, это «банальность, общепринятая среди всех, кто писал о торговле, будто возросшее количество денег в государстве снижает в нем ставку процента, так как когда деньги в избытке, их легче занять». Важно помнить, что соотношение между количеством денег и процентной ставкой никогда не рассматривалось в отрыве от нормального экономического развития. Увеличение  $M$  ведет к снижению нормы процента потому, что обычно сопровождается увеличением реального национального богатства. Для подтверждения этого вывода достаточно простого эмпиризма: широко известно, что общий уровень рыночной ставки процента — по первичным коммерческим ссудам — в XVII в. имел тенденцию к снижению, и также не секрет, что процент в бедных странах, таких, как Испания, Шотландия и Ирландия, был почти вдвое выше, чем в богатых Голландии и Англии.

Это все, что можно сказать по поводу меркантилистской теории процента, и поистине странно, что Кейнс видел положительные стороны в ней или, если на то пошло, в любой чисто денежной теории процента. Часто упускается из виду, и не в последнюю очередь самим Кейнсом, что процентная ставка в полной кейнсианской системе определяется не просто количеством денег и уровнем предпочтения ликвидности, но также «реальными» факторами, выраженными графиком спроса на инвестиции и функцией потребления. Короче говоря, классики могли ошибаться, отрицая воздействие денежных факторов на ставку процента, но реальный аналитический прогресс был достигнут, когда они отвергли зависимость процентной ставки исключительно от количества денег.

### 10. Реальная ставка процента

Выдвижение реальных теорий процента связано с именами Кантильона, Юма и Тюрго. Все трое критиковали денежные теории своих предшественников, но допускали, что увеличение предложения денег может временно снизить ставку процента. Однако, если цены выросли соответственно росту денежной массы, равновесие невозможно, пока ставка процента не примет своего прежнего значения: при более высоком уровне цен для финансирования любого проекта требуется большее количество денег; следовательно, спрос на денежные займы увеличится, а состояние равновесия требует, чтобы он увеличился в той же пропорции, что и предложение заемных средств. Но, вообще говоря, процентная ставка не считалась однозначно сопряженной с предложением денег. Воздействие увеличения предложения денег можно проследить с помощью эффекта Кантильона: если вновь появившиеся деньги перетекают в руки предпринимателей, чтобы быть сбереженными и инвестированными, процентная ставка, возможно, упадет; но, попав первоначально в руки землевладельцев, они будут пущены на потребление, а увеличение потребительского спроса приведет к тому, что предприниматели будут в большей степени склонны и способны выплачивать более высокие проценты.

Этот контраст между бережливым коммерсантом и расточительным лендлордом характерен для всей экономической теории XVIII в., включая Адама Смита. Норма

реальных сбережений и чистых инвестиций представляется как зависимость не от ставки процента или даже ожидаемой прибыли коммерсанта, а от преобладания определенных общественных классов, проникшихся философией бережливости. Процентная ставка зависит от соотношения предложения заемных средств и спроса на них, при том что прибыльность инвестиций и расточительность лендлордов управляют спросом, а богатство страны и характер его распределения — предложением. Была подтверждена старая доктрина о том, что развитые страны должны иметь низкие процентные ставки, но теперь детальному анализу подвергались факторы, вызывающие вариации спроса и предложения. Экономический рост должен увеличить значимость «денежных стимулов» и таким образом создать дополнительное предложение заемного капитала; снизится роль аграрного сектора, и, следовательно, потребительские ссуды лендлордам сойдут на нет. Более того, само по себе накопление капитала уменьшит коэффициент доходности благодаря усилению конкуренции за неизбежно ограниченное число инвестиционных возможностей. Так как процент есть производный доход — вычет из предпринимательской прибыли, — только одно это снизит доход по денежным ссудам. Остальное сделает сдвиг в пропорции между кредиторами и заемщиками. Это явилось новым, уже классическим объяснением, почему экономическое развитие, как правило, сопровождается снижением ставки процента.

## ФИЗИОКРАТИЯ

Адам Смит восхвалял физиократическую систему «при всех ее несовершенствах» как «возможно, наилучшее приближение к истине из опубликованного до сих пор на предмет политической экономии». Наступление физиократов на меркантилизм и их предложение убрать таможенные барьеры увеличивали его восхищение; от них он почерпнул тезис богатства как «потребительских благ, ежегодно воспроизводимых трудом общества», доктрину производительного труда и акцент на кругообразности, присущей процессу производства и распределения. Однако вызывает недоумение, что он только косвенно ссылается на наиболее известное из физиократических понятий — единый налог — и вообще не упоминает его в главе, специально посвященной физиократам. Кроме того, он неправильно трактует не менее известную идею «бесплодного класса», обвиняя Кенэ в стремлении «принизить роль ремесленников, промышленников и купцов посредством унижительного их именованья бесплодными, или непроизводительными, классами». Физиократы считали промышленность не бесполезной, а просто не производящей чистой прибавки к доходу<sup>4</sup>: выражение Тюрго «оплачиваемый (*stipendiary*) класс», видимо, более удачно, чем «бесплодный класс» Кенэ. По иронии судьбы, Адам Смит имел сложности с опровержением физиократической доктрины о «непроизводительности» промышленной деятельности; в конце концов он вынужден был утверждать, что промышленное производство продуктивно, потому что плоды его деятельности достаточны для выплаты заработной платы и замены изношенного капитала<sup>5</sup>, но сельское хозяйство более продуктивно, так как оно сверх заработной платы и амортизации приносит ренту. Но если оставить в стороне словесную эквилибристику, то тем самым в целом признается аргументация физиократов<sup>6</sup>.

### 11. Смысл физиократии

Адам Смит писал, что физиократию следует понимать как реакцию на меркантилистскую политику Кольбера в царствование Людовика XIV. Славу эпохи Короля-Солнца составил рост французской промышленности при соответственном пренебрежении сельским хозяйством. Война за Испанское наследство и великолепие Версальского двора тяжелым бременем ложились на налогоплательщиков, и земельный налог, будучи основным источником дохода, устойчиво рос. К моменту смерти Людовика XIV в 1715 г. состояние французского сельского хозяйства породило волну протеста против кольбертизма; это еще подогревалось религиозной борьбой с гугенотами. Людовик XV вместо восстановления страны ввязался в Семилетнюю войну с Англией, из

которой Франция вышла побежденной, лишенной Канады и своих восточных владений, и превратилась во второразрядную европейскую державу. Сцена была освобождена для движения «назад, к природе», к деревенской простоте; известные тому свидетельства — книги Руссо и живопись Буше и Фрагонара.

Склонные делать акцент на сельском хозяйстве, физиократы не могли не поглядывать с завистью на Англию. Сочетание мелкого землевладения, архаичных методов и запутанных феодальных повинностей препятствовало усовершенствованиям, какие были вызваны восхищавшей многих «сельскохозяйственной революцией» в Англии. Программа физиократов была направлена на преодоление в деревне пережитков средневековой косности, рационализации фискальной системы путем сведения всех податей и сборов к одному налогу с ренты, слиянию мелких земельных владений и освобождению торговли зерном от всех протекционистских ограничений, короче, к подражанию английскому сельскому хозяйству. В своем историческом контексте — пусть читатель простит это маленькое релятивистское отступление — во всем сказанном нет ничего удивительного. Это была только попытка проведения аграрной реформы на основе вполне обоснованной теоретической аргументации, которая породила заключения, поразившие наблюдателей даже того времени как несколько абсурдные.

## 12. Экономическая таблица

Экономическая Таблица Кенэ, опубликованная через три с лишним года после «Очерка» Кантильона, считалась в то время венцом физиократической школы. Упомянутая, но не прокомментированная Адамом Смитом, она вскоре была предана забвению, чтобы быть вновь открытой Марксом в середине XIX в. С этого момента она не перестает очаровывать комментаторов, однако, несмотря на всю важность, ее не следует считать сердцевинной физиократической системы. Ее достижением явилось яркое графическое изображение всеобщих зависимостей путем решительного упрощения экономической системы до трех взаимодействующих секторов. Отсюда пошло понятие замкнутого «стационарного состояния» как кругового потока, повторяющегося в каждый промежуток времени, — понятие, которое с этого момента завладело воображением экономистов. Но заключения физиократической теории не выводятся из таблицы; наоборот, они образуют предпосылки, на которых строится зигзагообразная диаграмма стационарного процесса. Тем не менее обсуждение таблицы служит выявлению главной аналитической слабости системы Кенэ. Это не столько то, что она приписывает чистый доход от экономической деятельности одной лишь земле, сколько то, что она никак не показывает, каким образом земля есть источник ценности. Наиболее часто воспроизводится таблица, опубликованная в Версале в 1758—1759 гг. Она представляет собой комбинацию трех более ранних версий, опубликованных Кенэ. Экземпляр четвертой версии, длительное время считавшейся утерянной, был обнаружен в 1894 г. Эта зигзагообразная диаграмма является не столько макроэкономической таблицей, сколько иллюстрацией кругового потока расходов одного лендлорда. Поздние издания таблицы упрощают аргументацию, давая суммарные ежегодные доходы и расходы всех трех рассматриваемых классов. На эту форму Таблицы, представленную в «Анализе» Кенэ (1766), впервые обратил внимание Маркс (см. рис. 1-1).

Кенэ положил начало традиции рассмотрения капитала как состоящего из нескольких групп «авансов» (*advances*). Во-первых, это основной капитал в форме «первоначальных авансов» (*original advances*) — скот, здания и орудия труда, 10 процентов на который включаются в таблицу в качестве амортизации. Во-вторых, это основной капитал в форме «землевладельческих авансов» — осушение, заграждение и другие перманентные улучшения качества земли, — которые, как таковые, в таблицу не входят. Наконец, оборотный капитал под названием «ежегодные авансы» — заработная плата сельскохозяйственных рабочих, семена и другие повторяющиеся из года в год издержки<sup>7</sup>. Процесс круговорота таков: валовая ценность, доставленная сельским хозяйством, — 5 тыс., 3 тыс. из которых составляют издержки при возделывании

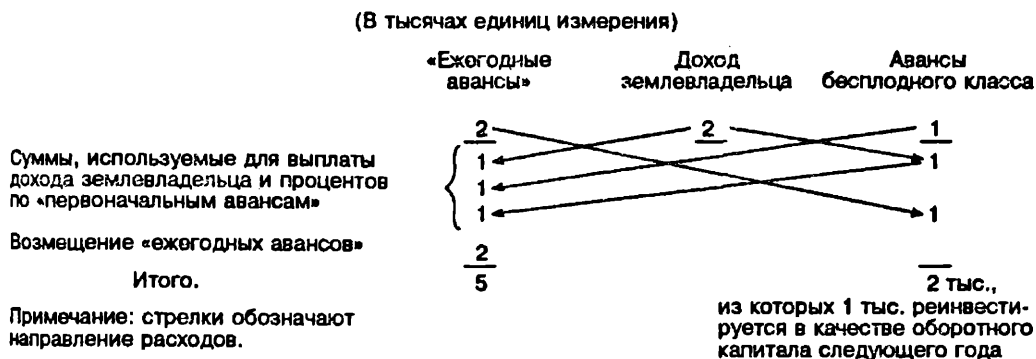


Рис. 1-1

земли. Фермеры используют  $\frac{2}{5}$  произведенной продукции на оборотный капитал,  $\frac{1}{5}$  продается «бесплодным» ремесленникам в обмен на изделия, требуемые для замены изношенного основного капитала. Так как фермеры получают только «плату за управление», продуктивна земля, а не их труд, — остаток идет землевладельцам в качестве ренты. Землевладельцы, в свою очередь, обменивают половину своего двухтысячного дохода на промышленные товары, в то время как «бесплодные» ремесленники покупают на 2 тыс. сырье и продукты сельского хозяйства. Процесс в целом может быть представлен в натуральном выражении, когда  $\frac{3}{5}$  выпущенной продукции поступают в обращение, или, как предложено Кенэ, он может быть с одинаковым успехом изображен в денежном выражении. В начале процесса фермеры владеют всей денежной массой (2 тыс.), находящейся в экономике. Для приобретения права пользования землей они платят их землевладельцам, которые в свою очередь тратят их на продукты питания и промышленные товары; теперь фермеры расходуют полученную ими 1 тыс. на возмещение основного капитала, и ремесленники тратят свои совокупные поступления — 2 тыс. — на продукты сельского хозяйства. В итоге фермеры получили 3 тыс., а израсходовали 1; они вернулись к своему начальному положению. Чистый продукт непроемительного сектора — нулевой, и с началом нового производственного цикла 2 тыс. в денежной форме вновь уплачиваются землевладельцам.

Таблица, представленная Кенэ, включает однопериодный лаг расходов по отношению к доходам: землевладельцы расходуют рентные платежи предыдущего периода, в то время как ремесленники всегда оставляют 1 тыс. из поступлений завершеного периода на расходы следующего. Предположительно, Кенэ считал выпуск продукции идентичным ежегодному урожаю, полностью потребляемому в последующие 12 месяцев. Однако таблица может быть представлена с «упреждениями», так же как с лагами: просто каждый сектор расходует в течение финансового периода поступления этого периода. В этом случае аргументация целиком может выражаться в виде двустороннего взаимодействия диаграммы по типу современной леонтьевской таблицы «затраты — выпуск». Как и в системе Леонтьева, все факторы, требуемые для производства некоторого блага, используются в фиксированных пропорциях, и ценность продукции данного сектора полностью исчерпывается совокупными его платежами другим секторам (см. табл. 1-1).

Замкнутая трехсекторная леонтьевская модель может быть представлена в виде системы трех уравнений:

$$\begin{aligned}
 (1 - a_{11})X_1 - a_{12}X_2 - a_{13}X_3 &= 0, \\
 -a_{21}X_1 + (1 - a_{22})X_2 - a_{23}X_3 &= 0, \\
 -a_{31}X_1 - a_{32}X_2 + (1 - a_{33})X_3 &= 0,
 \end{aligned}$$

где переменные  $X$  обозначают годовой выпуск трех секторов и коэффициенты  $a_{ij}$  — соотношение затрат и выпуска (технологические коэффициенты); продукт  $i$ -го секто-

ра (показан по строкам) используется как ресурс в производстве единицы продукции  $j$ -го сектора (показан по столбцам). Эти уравнения попросту означают, что если через  $(1-a_{ij})X_i$  обозначается та часть продукции, которая не используется внутри самого сектора, она должна быть равна объему закупок других секторов у него. Таким образом, например, в первой строке в табл. 1-1 записано, что совокупный выпуск продукции сельского хозяйства равен части продукта, оставшейся у фермеров  $(a_{11}X_1)=2$ , плюс продукция, проданная землевладельцам и ремесленникам  $(a_{12}X_2 + a_{13}X_3)=3$ ; или часть продукта, оставшаяся у фермеров  $(1-a_{11})X_1=3$ , равна объему продукции, проданному землевладельцам и ремесленникам  $a_{12}X_2 + a_{13}X_3=3$ . Так как  $X_1=5, X_2=2$  и  $X_3=2$ , для нашего простого случая быстро вычисляются технологические коэффициенты:  $a_{11}=\frac{2}{5}, a_{12}=\frac{1}{2}, a_{13}=1, a_{21}=\frac{2}{5}, a_{22}=0, a_{23}=0, a_{31}=\frac{1}{5}, a_{32}=\frac{1}{2}, a_{33}=0$ . Подставив коэффициенты  $a_{ij}$  в заданные выше уравнения, получим:

Таблица 1-1

Производство	Закупки			Годовой объем производства
	I	II	III	
I. Фермеры	2	1	2	5
II. Землевладельцы	2	0	0	2
III. Ремесленники	1	1	0	2
Суммарные закупки	5	2	2	9

$$+ 0,6(5) - 0,5(2) - 1(2) = 0,$$

$$- 0,4(5) + 1(2) - 0 = 0,$$

$$- 0,2(5) - 0,5(2) + 1(2) = 0.$$

Эта система уравнений задает масштабную модель экономики при заданных объемах производства трех секторов ( $X_i$ ), или, как выразился бы Леонтьев, «конечной товарной номенклатуры». Практическое назначение конструкции ограничивается оценкой воздействия таких достаточно малых изменений «конечной товарной номенклатуры», при которых коэффициенты расхода ресурсов остаются неизменными. Эта ограниченность присуща самой Таблице, которая не имела другой цели, кроме иллюстрации взаимозависимости отраслей.

### 13. Единый налог

Явные формальные недостатки Таблицы налицо. Непроизводительный сектор просто считается обладающим основным капиталом, и не вводится никаких условий возмещения последнего. Предполагается, что конкуренция сводит ценность продукции этого сектора к сумме заработной платы рабочих и управляющих, но ни здесь, ни где-либо еще не приводится никаких доводов, объясняющих, почему конкуренция среди фермеров за работников и семенной фонд не сводит ренту к нулю. Кенэ также не преуспел ни в доказательстве непроизводительного характера промышленного производства, ни в демонстрации того, что сельское хозяйство с необходимостью производит «чистый продукт».

Физиократы считали ренту абсолютно «законным» доходом, платой за издержки, понесенные при расчистке земли и поддержании состояния «капитальных авансов». В то же время большая часть поступлений, по общему мнению, была под рукой, готовая обеспечить доход государственной казны. И на самом деле, если рента является по меньшей мере отчасти доходом от использования невозпроизводимого природ-

ного фактора, сфера действия любого налога всегда захватывает лендлордов; доходы всех остальных классов состоят из «необходимых» издержек производства. Таким образом, требование физиократов ввести единый налог было направлено на минимизацию издержек сбора налогов путем обложения напрямую тех доходов, которые в конечном счете и несли налоговое бремя. Мы вернемся к идее единого налога при обсуждении теории Генри Джорджа [см. гл. 3, раздел 11], но в данный момент заметим, что единый налог физиократов не есть налог на «незаработанный прирост» рентных поступлений в результате роста населения (*a la* Джеймс и Джон Стюарт Милль), а разновидность обложения ценности земли в форме налога на чистую ренту, которую Кенэ оценивал приблизительно в одну треть «чистого продукта».

#### 14. Закон Сэя

Мысль, впоследствии обнаруженная Ж.Б.Сэем как закон рынков, составляет часть физиократической критики меркантилизма. Мерсье де ля Ривьер, чья работа «Естественный и неотъемлемый порядок» (*L'Ordre naturel et essentiel*), 1767) цитировалась Смитом как представляющая «наиболее отчетливое и связное резюме физиократии», замечает, что «никто не может быть покупателем, не будучи в то же самое время продавцом», а от фразы Кенэ «все купленное продано и все проданное куплено» один шаг до формулы Сэя «предложение создает соответствующий спрос». В конце концов главный урок Таблицы в том, что деньги — не более чем средство обращения, что торговля в сущности сводится к бартерному обмену и что производство продукции автоматически генерирует доход, выплата которого позволяет перейти к следующему производственному циклу. Но достаточно странно, что Сэй направил закон рынков против своих предшественников — физиократов, утверждавших, будто полученный доход не возвращается автоматически в поток доходов. Как подчеркивал Кантильон, доходы лендлорда не обязательно соответствуют его расходам и, следовательно, могут быть удержаны, нарушая оборот. Отсюда происходит идея, развивавшаяся Мальтусом, что балансирующие затраты лендлордов на предметы роскоши есть фактор, поддерживающий кругооборот и соответственно экономическое процветание [см. гл. 5, раздел 13]. Здесь также коренится теория «недопотребления», которая от Кенэ перешла к таким английским физиократам, как Томас Спенс<sup>8</sup>, и далее через Мальтуса — к рикардианским социалистам, чтобы наконец закончиться полномасштабным наступлением Маркса на капитализм.

#### 15. Влияние схоластики — мысли вдогонку

Как считают ряд комментаторов, предыстория экономической науки начинается скорее со схоластов — пионеров рыночного анализа XIII в., нежели с меркантилистов XVII в. Шумпетер даже провозгласил, будто каркас «Богатства народов» ведет свое происхождение от схоластов и философов естественного права, а не от физиократов и британских фритредеров XVIII в. Конечно, это не тот исторический вопрос, который можно было бы разрешить на нескольких страницах, но, вероятно, стоит остановиться на нем для завершения картины экономической науки до Адама Смита.

Нет сомнений, что схоластические доктрины пришли к Адаму Смиту от философов естественного права XVII в. Гуго Гроция и Самуэля фон Пуфендорфа. Более того, сочинения физиократов, с которыми был знаком Смит, переполнены приметами влияния схоластов: Кенэ нередко звучит как Фома Аквинский в версии XVIII в. Достижения схоластической экономической науки в целях нашего исследования разделим на три основные части: (1) акцент на полезности как главном источнике ценности; (2) идея «справедливой цены» и (3) утверждение о непроизводительности денежного капитала.

Прежде всего, в настоящее время общепринято, что схоласты развивали концепцию ценности, выраженную формулой «полезность плюс редкость». Это, как правило, отрицалось столетие назад из-за интерпретации, данной схоластическому понятию

В квадратных скобках Автором даются ссылки на главы настоящего издания.

справедливой цены. Аристотель утверждал в пятой книге «Никомаховой этики», что обменная, или договорная, справедливость требует «эквивалентности обмена». Фома Аквинский прокомментировал этот отрывок, предположив, что «эквивалентность» следует понимать в терминах издержек, главным образом затрат труда. Именно этот комментарий породил точку зрения, согласно которой схоласты якобы придерживались трудовой теории ценности, игнорирующую настойчивое утверждение Аквината о том, что ценность всех благ измеряется только относительно человеческих потребностей. Экономисты-схоласты связывали ценность непосредственно с удовлетворением потребностей и в более поздних версиях — с относительной редкостью блага. Другой вопрос, сколь много мы собираемся выводить отсюда. Концепция ценности, основанная на полезности, вряд ли может считаться удовлетворительной теорией ценообразования без применения понятия убывающей полезности для объяснения насыщаемости спроса при данном уровне цены.

Далее, существует понятие «справедливой цены», которое часто считают отражением лежащей в его основе идеи справедливой заработной платы. Представляется, что это исторический миф. В схоластической литературе нет утверждений о справедливой цене, соответствующей издержкам производства, определяемым социальным статусом производителя. Схоласты не различали кратко- и долгосрочного равновесия и не имели представления о том, как конкуренция порождает нормальную в долгосрочном аспекте цену, которая «справедливо» покрывает издержки. Они редко уделяли достаточно внимания тому, что понимается под «справедливой ценой», но обычно идентифицировали ее с текущей рыночной ценой, которая дана индивиду и на которую он самостоятельно воздействовать не может. Они не подвергали сомнению право светских властей устанавливать и регулировать цены, и в этом смысле справедливая цена есть просто цена, имеющая место в настоящее время, вне зависимости от того, порождена она конкуренцией или нет<sup>9</sup>.

Очевидно, что Адам Смит ни в коей мере не обязан своим предшественникам-схоластам выявлением фундаментального различия между «естественной» и «рыночной» ценами, и, намеренно отрицая объяснение ценности в терминах полезности, он полностью проигнорировал воззрения схоластов. Едва ли необходимо добавлять, что он отверг также стандартную доктрину Церкви о проценте как «порождении бесплодного металла» и, возможно, немного читал из схоластической литературы, посвященной проблеме процента. Если так, то, принимая во внимание огромный объем схоластических писаний по поводу юридического различия между ссудой и партнерством, потеря невелика. Требование процента с партнера никогда не оправдывалось. Ссуда же является добровольным соглашением, и при определенных условиях, не связанных с финансовым состоянием кредитора, можно требовать процент по ссуде. Два из этих условий суть: потеря, понесенная кредитором в результате предоставления ссуды (*damnum emergens*), и упущенная кредитором выгода от возможной инвестиции в другой проект (*lucrum cessans*). Сказанное приравнивает процент к издержкам альтернативного применения ликвидных средств — мысль, которая должна быть отмечена как образец подлинно аналитического осмысления. Искусные апологеты нашли в литературе и другие самородки, но в целом она аналитически бесплодна. Существует до странности рационалистическое объяснение Кейнса, который считал, что изыскания схоластов направлены на повышение предельной эффективности капитала с использованием моральных доводов для снижения ставки процента. Но схоластические теории трактуют все разновидности процента на заемные деньги как «ростовщичество» (и потому в принципе неоправданные), а колебания процентной ставки не играют никакой роли в анализе схоластов.

Схоласты всегда рассматривали экономические вопросы с точки зрения типов контрактов, используемых при совершении сделок. Этот юридический подход к экономической деятельности в традициях Римского права — характерная черта той эпохи, ставящая экономическую мысль схоластов особняком от меркантилистской традиции. И в действительности именно меркантилисты, задолго до Адама Смита, порвали с каноническим представлением о рыночном поведении как моральной про-

блеме и оформили понятие «экономического человека». Pamфлетисты XVII в. принимали как само собой разумеющееся, что экономическим поведением движет мотив прибыли. Они были убеждены в непосредственной силе эгоистических интересов и в вопросах внутренней экономической политики подошли близко к защите *laissez faire*. Адам Смит не был первым, кто верялся действию «невидимой руки». Также нет необходимости искать влияние схоластики на его понимание установления цен предложением и спросом. Один из старейших меркантилистов Джон Хэйлз в «Трактате об общем благе английского королевства» (*Discourse of the Common Weal of This Realm of England*, 1549) уже демонстрирует достаточно глубокое представление о ценовом механизме как эффективном методе распределения ресурсов. Лишь отдельные авторы до Адама Смита были фритредерами, но тем не менее в меркантилистской литературе имеются основные элементы классического подхода.

Поэтому можно усомниться в целесообразности ревизии истории экономической мысли до Адама Смита, как этого требуют авторы недавних трудов о схоластической экономической науке. Возможно, схоласты и выдвинули ряд идей, которые через Гроция, Локка и Пуфендорфа пришли к Фрэнсису Хатчисону и Адаму Смиту, но вряд ли оправданно по этой причине, следуя Шумпетеру, сводить меркантилизм не более чем к побочному течению поступательного развития экономического анализа.

### РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Книга J.R. McCulloch's «*Early English Tracts on Commerce*», перепечатанная для Общества экономической истории в 1952 г., содержит произведения T. Mun's «*England's Treasure*» (1664), D. North «*Discourses upon Trade*» (1691) и H. Martin «*Considerations on the East India Trade*» (1701), стоящие внимания первоисточники, выражающие меркантилистское мировоззрение<sup>10</sup>. К отдельному разряду может быть причислена работа, впервые появившаяся в 1720 г., I. Gervaise «*The System or Theory of the Trade of the World*» под редакцией J. Viner и со вступлением J. M. Letiche (1954): это наиболее блестящая формулировка либеральных позиций в английском меркантилизме, представляющая ранний пример подхода к международному экономическому равновесию с точки зрения дохода. Труд А. Е. Мопгое «*Early Economic Thought*» (1924) — конспект избранных источников XVII и XVIII вв.

Критический анализ меркантилизма берет начало от Адама Смита; «Богатство народов», книга IV, гл. 1-8. Если студент желает ограничиться одним вторичным источником, выбор естественным образом падет на первые две главы книги J. Viner «*Studies in the Theory of International Trade*» (1937, переизд. 1955), резюме которых дано в его же «*Economic Thought: Mercantilist Thought*» (*JESS*, 4). Острый обзор меркантилистской теории и политики выдержан Вайнером в глубоко критическом тоне. В качестве контраста тонкую защиту меркантилизма см. у Schumpeter «*History of Economic Analysis*», часть II, гл. 7.7. Работа С.-У. Ву «*An Outline of International Price Theories*» (1939), гл. 2, дополняет Вайнера и Шумпетера в их трактовке денежной теории меркантилизма.

Выдающимся историческим исследованием меркантилизма во всех стадиях его развития является книга E. F. Heckscher «*Mercantilism*» (ed. E. F. Söderlund), (1955). Приложение к этому последнему изданию содержит критику взглядов Кейнса на меркантилизм, выраженных им в гл. 23 «Общей теории». Краткое резюме общей аргументации этой книги можно найти в статье Хекшера «*Mercantilism*» (*JESS*, перепечатано в *DET*). Чтение книги Хекшера следует дополнить блестящим обзором Итона (H. Heaton) (*JPE*, June 1937) и более свежей статьей, критикующей фундаментальный подход Хекшера: D. C. Coleman «*Eli Heckscher and the Idea of Mercantilism*» (*SEHR*, 1957), перепечатанной в книге «*Revisions in Mercantilism*», под его же редакцией, совершенно обязательный для изучения сборник статей, включающий среди прочих статью J. Viner «*Power versus Plenty as Objectives of Foreign Policy in the Seventeenth and Eighteenth Centuries*» (*WP*, 1948), которая подвергает критике тот стереотипный взгляд, согласно которому меркантилизм представлял собой систему идей, направленных исключи-



тельно на достижение национального богатства как самоцель. Недавний обзор «с высоты птичьего полета» этой явно нескончаемой дискуссии о смысле меркантилизма — W.R. Allen «*The Position of Mercantilism and the Early Development of International Trade Theory*» (ed. Eagley), и последующая работа того же автора «*Modern Defenders of Mercantilist Theory*» (HOPE. Fall 1970), с откликом A.W.Coats (Ibid. Fall 1973.)

Растущее утомление от чтения о системе меркантилизма найдет поддержку в книге E.A.J.Johnson «*Precursors of Adam Smith*» (1937), в которой отрицаются какие бы то ни было унифицирующие характеристики в экономической науке XVII и XVIII вв. Джонсон представляет интеллектуальные портреты десяти ведущих авторов от Хейлза до Стюарта и реконструирует их доктрины «трудового баланса». W. Letwin в книге «*The Origins of Scientific Economics*» (в бумажной обложке, 1963) живо изображает новый стиль экономической аргументации Петти, Локка и Норса в качестве контраста старому стилю Чайлда и Барбона.

В. Д. Грамп демонстрирует, что меркантилисты предвосхитили практически все идеи классической экономической школы, но в отличие от классиков их экономической целью было главным образом обеспечение полной занятости: «*The Liberal Elements in English Mercantilism*» (QJE, 1952, перепечатана в EET) и в книге того же автора «*Economic Liberalism*» (1965), I, гл. 2. J.M. Low представляет замечательную полемику о шотландском меркантилизме начала XVIII в.: «*A Regional Example of the Mercantilist Theory of Economic Policy*» (MS. January 1953).

Что касается трудов, опубликованных до «Богатства народов», все еще с удовольствием и местами с удивлением могут быть прочитаны Cantillon «*Essay on the Nature of Commerce*» (1755, переизд. 1931) и Тюрго «*Reflections on the Formation and Distribution of Wealth*» (1700), перепечатанные в книге «*Turgot on Progress, Sociology and Economics*», ed. R.L. Meek, (1973). В книге «*The Economics of A.R.J. Turgot*», ed. P. Groenewegen (1977), можно найти страницы работ Тюрго, которых нет в последней книге. Блестящие очерки Юма об экономической науке впервые собраны под одной обложкой в книге «*David Hume: Writings on Economics*», ed. E. Rotwein (1955). Нетерпеливый читатель может найти выдержки из всех этих трех книг и многое другое в хрестоматии R.L.Meek «*Precursors of Adam Smith*» (1973).

О Кантильоне необходимо прочесть блестящее введение к немецкому изданию «Очерка» пера Ф.А. фон Хайека (1931) и многословное, но всестороннее обсуждение содержания «Очерка» в статье J.J. Spengler «*Richard Cantillon: First of the Moderns*» (JPE, 1954 перепечатано в EET). Недавнее французское издание книги Кантильона (A. Sauvy, 1952) содержит некоторые важные сопровождающие исследования и комментарии. Что касается Тюрго, см. введение Meek к книге «*Turgot on Progress, Sociology and Economics*» и статью P.D. Groenewegen «*Turgot's Place in the History of Economic Thought: A Bicentenary Estimate*» (HOPE. Winter 1983) и его же вступление к «*The Economics of A.R.J. Turgot*». О Юме см. вступление Ротвейна к его экономическим трудам; M. Arkin «*The Economic Writings of David Hume — A Reassessment*» (SAJE 1956, перепечатано в EET), и M.I. Duke «*David Hume and Monetary Adjustment*» (HOPE. Winter 1979). Poleмика между личными друзьями Юма о его идеях по поводу экономического развития в связи с внешней торговлей — предмет другой блестящей статьи; J.M. Low: «*An Eighteenth Century Controversy in the Theory of Economic Progress*» (MS. September 1952).

Полезно изучить введение С.Н. Hull к книге «*The Economic Writings of Sir William Petty*» (1899). В работе K.I.Vaughn «*John Locke, Economist and Social Scientist*» (1980) помимо прочего рассматриваются экономические труды Локка. A.S. Skinner, редактор недавнего переиздания книги Steuart «*Principles of Political Economy*» (1966), исследует вопрос, почему работа Стюарта игнорировалась даже при жизни автора, в статье «*Sir James Steuart: Author of a System*» (SJPE. February 1981). Хатчисон (T.W. Hutchison) дает великолепное краткое изложение труда Berkeley «*Querist*» и заканчивает спорными комментариями по поводу кейнсианских аспектов экономической науки до Адама Смита (BJPS. May 1953). Уорд (I.D.S. Ward) возражает его интерпретации в статье, название которой говорит само за себя: «Джордж Беркли: предшественник Кейнса или морализирующий по поводу отсталости экономист?» («*George Berkeley: Precursor of*

*Keynes or Moral Economist on Underdevelopment*» (*JPE*. February 1959); см. также открытый диалог Хатчисона и Уорда там же (June 1960) и более близкие по времени мысли Хатчисона по этому поводу в его «*On Revolutions and Progress in Economic Knowledge*» (1978), гл. 5. D. Vickers в работе «*Studies in the Theory of Money, 1690—1776*» (1959) подчеркивает озабоченность авторов XVIII в. мероприятиями по созданию рабочих мест и поддерживает Кейнса в его горячем одобрении меркантилистской теории. Блестящая статья J.M. Low «*The Rate of Interest: British Opinion in the Eighteenth Century*» (*MS*. May 1954) дает здоровое противоядие против кейнсианского сладкоголосия, как и первые две главы книги G.S.L. Tucker «*Progress and Profits in British Economic Thought, 1650-1850*» (1960). В работе D.C. Coleman «*Labour in the English Economy of the Seventeenth Century*» (*EHR*. April 1956), утверждается, что тема занятости в литературе этого периода должна рассматриваться в контексте недостаточного уровня развития экономики. Классическая книга о меркантилистской политике в области труда E.S. Furniss «*The Position of the Labourer in a System in Nationalism*» (1920, переизд. 1957) представляет собой более позднюю кейнсианскую интерпретацию меркантилизма.

О зарождении количественной теории денег см. образцовую работу А.Е. Монгое «*Monetary Theory before Adam Smith*» (1923) и острую постановку вопроса в книге Н. Hegeland «*The Quantity Theory of Money*» (1951). Shumpeter в «*History of Economic Analysis*», часть II, гл. 6, блестяще трактует борьбу между монетарным и реальным анализом в XVIII в.

Избранные экономические труды Кенэ на английском языке — R.L. Meek. «*The Economics of Physiocracy*» (1962). Кенэ был неважным интерпретатором, и его труды изобилуют неясностями и противоречиями. Это обстоятельство, однако, менее значимо, чем изумительный масштаб его идей. Издание «Экономической Таблицы» Кенэ под редакцией М. Kuczynski и R.L. Meek (1972) рассказывает удивительную историю появления и исчезновения последовательных редакций таблицы. Французский сборник очерков «*Francois Quesnay et la Physiocratie*» под редакцией A. Sauvy (1958) изображает физиократов как ранних экономических либералов; Вза (N.J. Ware) в статье «*The Physiocrats: A Study in Economic Rationalization*» (*AER*. December 1931) отвергает этот тезис. Он рассматривает идеи физиократов как выражение интересов нового класса буржуазных землевладельцев, происходящих из французской бюрократии. Эта неомарксистская интерпретация интересно контрастирует с собственно марксистской, более утонченной трактовкой, в последней главе книги R.L. Meek «*Economics of Physiocracy*»: «Доктрина производительности исключительно сельского хозяйства может считаться соответствующей фактическому положению дел с умеренной степенью точности ... Они (физиократы) ошибались не столько потому, что были плохими учеными, сколько потому, что были плохими пророками».

Хорошую краткую трактовку физиократии можно найти в книге С. Gide и С. Rist «*A History of Economic Doctrines*» (1948), гл. 1. L. Rogin в книге «*The Meaning and Validity of Economic Theory*» (1956), гл. 2, представляет физиократов как аграрных реформаторов. Shumpeter в «Истории экономического анализа», часть II, гл. 4, дает толкование не только физиократов, но также и Петти с Кантильоном. Контраст между условиями, сложившимися во французском и английском сельском хозяйстве, столь важный для понимания реакции Смита на физиократическую систему, хорошо представлен в статье S.J. Brandenburg «*The Place of Agriculture in British National Economy Prior to Adam Smith*» (*JPE*. June 1931). Блумфилд (A.I. Bloomfield) показывает, сколь незначителен был вклад физиократов в классическую теорию сущности и выгодности внешней торговли: «*The Foreign Trade Doctrines of Physiocrats*» (*AER*. 1938), перепечатано в *ЕЕТ*. По поводу зигзагообразных диаграмм Кенэ в терминах «затраты-выпуск» см. статью A. Phillips «*The Tableau d'Economique as a Simple Leontief Model*» (*QJE*. 1955), перепечатано в *ЕТНА*, и Т. Varma «*Quesnay's Table in Modern Guise*» (*EJ*. September 1975). Популярный обзор долгой истории интерпретации смысла таблицы дает R.L. Meek в «*The Interpretation of the 'Tableau Economique'*» (*Ec*. 1960), перепечатано в «*Economics of Physiocracy*» и в *ЕТНА*. Но V.J. Tarascio в работе «*Quesnay's Tableau Economique: A Puzzle*

*Unresolved*» (HESB. Summer 1979) напоминает, что только очень благосклонные толкования могут представить диаграммы Кенэ внутренне непротиворечивыми. См. также замечательно свежее обсуждение в книге W.A. Eltis «*The Classical Theory of Economic Growth*» (1984), гл. 1 и 2, которое, как ничто другое из известного мне, приближается к демистификации таблицы.

Т. Нейл (T.P. Neill) «*Quesnay and Physiocracy*» (JHI. April 1948), «*The Physiocrat's Concept of Economics*» (QJE. November 1949) делает полезное напоминание о том, что физиократы не мыслили экономическую науку автономной; они считали свою систему охватывающей всю нормативную социальную науку. Об отношении к основам физиократии представителей «естественного права» см. M. Albaum «*Moral Defences of Physiocrat's Laissez-Faire*» (JHI. April 1955) и две статьи W.J. Samuels: «*The Physiocratic Theory of Property and State*» (QJE. February 1961), «*The Physiocratic Theory of Economic Policy*» (Ibid. February 1962). О философях «естественного права» см. две хорошо известные статьи О.Н. Taylor «*Economics and the Idea of Natural Laws, I,II*» (QJE. 1929, 1930), перепечатанные в его книге «*Economics and Liberalism*» (1955). В первой обсуждается влияние доктрины естественного права на развитие анализа функционирования свободного рынка; во второй детально рассматриваются физиократы и Адам Смит. Британская доктрина «естественного права» трактуется в статье A.F. Chalk «*Natural Law and the Rise of Economic Individualism in England*» (JPE, 1951), перепечатана в RHET.

Странные идеи Адама Смита об экономическом развитии Китая («Богатство народов», книга IV, гл.9) явно ведут свое происхождение от Кенэ, который был убежден, что в Китае имеет место деспотизм мандаринов, уважается сельское хозяйство и допускается естественный порядок вещей. По этому поводу см. замечательное исследование L.A. Maverick «*China: a Model for Europe*» (1946). Идеи физиократов просуществовали в Англии вплоть до XIX в. и были взяты на вооружение английскими теоретиками «недопотребления». Закон рынков Сэя вырос из дискуссии между «физиократией и классицизмом в Британии» — см. одноименную статью R.L. Meek «*Physiocracy and Classicism in Britain*» (EJ, 1951), перепечатана в книге того же автора «*Economics of Physiocracy*» и в RHET, а также работу J.J. Spengler «*The Physiocrats and Say's Law of Markets*» (JPE, 1945), перепечатана в EET.

Мой комментарий по поводу влияния схоластической экономической науки в значительной степени опирается на ряд статей де Рувера (R.A. De Roover), перепечатанных в книге «*Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe: Selected studies of Raymond de Roover*», ed. V. Krishna (1974), и кратко изложенных в его работе «*Economic Thought: Ancient and Medieval Thought*» (IESS. 4). Иная точка зрения изложена в статье D.D. Friedman «*In Defence of Thomas Aquinas and the Just Price*» (HOPE. Summer 1980). Книга J.T. Noonan, Jr. «*The Scholastic Analysis of Usury*» (1957) также полезна для разоблачения все еще бытующих ложных представлений о схоластической доктрине; из большого числа книг о схоластических теориях ростовщичества она наиболее подходяща для современных экономистов. Краткое, но излишне хвалебное рассмотрение этого предмета можно найти у Shumpeter «*History of Economic Analysis*», часть II, гл. 2, с. 73-107. Схоластическая экономическая наука представляет собой часть широкого течения домаржиналистской теории полезности, идущего от Аристотеля через Галиани, Кондильяка и Сэя к Госсену, Дживонсу и Менгеру: см. E. Kauder «*Genesis of Marginal Utility Theory*» (EJ. 1953), перепеч. в EET, L. Einaudi «*Ferdinando Galiani*» (SZV, 1945), перепеч. в DET, и книга H.R. Sewall «*The Theory of Value before Adam Smith*» (1901), которая до сих пор является образцовым справочным пособием по предмету, охватывающему длинный ряд авторов от Платона до Стюарта и детально прослеживающему изменения воззрений, делающих упор то на спрос, то на предложение. Пионерная работа O. Langholm «*Price and Value Theory in the Aristotelian Tradition*» (1979) переосмысливает в целом эти научные труды и должна быть прочитана серьезными исследователями экономической науки до Адама Смита. Книга B.J. Gordon «*Economic Analysis Before Adam Smith: Hesiod to Lessius*» (1975) — информативная, но традиционная работа о греческой, римской и схоластической

экономической науке. См. также S. Todd Lowry «Recent Literature on Greek Economic Thought» (JEL. March 1979).

### Примечания к главе 1

<sup>1</sup> Слово "золото" в данном контексте означает вообще денежный металл. В практике большинства стран Европы основным денежным металлом в те времена было серебро, по отношению к которому измерялся курс золота.

<sup>2</sup> Еще раньше В. Рошера с подобной концепцией весьма эмоционально и резко выступил Фридрих Лист в своей книге "Национальная система политической экономии" (1841). Есть русский перевод: Спб, 1891, издание А.Э. Мертенс.

<sup>3</sup> Вероятно, имеется в виду торговля со странами Сев. Европы и Индией, где основной товар британского экспорта — шерсть и сукно — не имел столь широкого сбыта, как в странах Центральной и Южной Европы и Леванта.

<sup>4</sup> Именно с этой точкой зрения и не согласился Адам Смит.

<sup>5</sup> Это один из пяти аргументов Смита. Другие таковы: (1) промышленный труд материализуется в товаре, который может быть продан, (2) доход промышленного класса больше, чем потребление, и разность названных величин увеличивает богатство общества, (3) в торгово-промышленной деятельности больше возможностей для экономии труда, чем в сельском хозяйстве, и вся экономия есть прирост национального богатства, (4) торговля и промышленность страны позволяют импортировать больше средств существования, чем может дать сельское хозяйство этой страны. См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцгиз, 1962. С. 489-490.

<sup>6</sup> Полемика Смита была направлена в конечном счете против тех стеснений и ограничений торгово-промышленной деятельности, которые предусматривала система физиократов (см. указ. соч., с. 496). Он доказывал, что это будет уменьшать доход нации.

Поскольку у Кенэ фигурируют не запасы, а потоки затрат, уместнее, вероятно, было бы говорить не о капитале, а об инвестициях в основной и оборотный капитал. Эта неточность восходит ко II т. "Капитала" К. Маркса (см.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 24. С. 404 и далее).

<sup>8</sup> Через С. де Сисмонди, активно полемизировавшего по данному вопросу с Д. Рикардо.

<sup>9</sup> Понятие "справедливая цена" у схоластов подробно рассмотрено С. Булгаковым (см. Булгаков С. Очерки по истории экономических учений. Вып. 1. М.: Высшая школа, 1913. С. 132-159). Трактровка Булгакова существенно отличается от трактовки М. Блауга.

<sup>10</sup> Указанный памфлет Д. Норты (D. North, 1691), скорее, представляет собой преодоление идеологии меркантилизма во всех ее существенных моментах.

## Адам Смит

В наши дни уже почти никто не тратит время на чтение объемистых томов XVIII в. от корки до корки. Мы теперь читаем избранные труды Гиббона, Джонса и Юма и обходимся первыми десятью главами "Богатства народов". Но вот Гленн Морроу по случаю полуторавекового юбилея книги Адама Смита пишет о некоем читателе, осилившем ее целиком.

«Жил на свете человек, прочитавший "Богатство народов". Не краткое изложение и не сборник фрагментов, а все "Богатство народов" целиком. Он начал с Введения, прочел знаменитую первую главу о разделении труда, главы о происхождении и употреблении денег, о ценах товаров, о заработной плате, о прибыли на капитал, о земельной ренте, прочел и все остальные общеизвестные разделы первой книги, не обойдя вниманием ни длинные отступления о ценности серебра в течение последних четырех столетий, ни статистические таблицы в заключении книги. Закончив первую книгу, он перешел ко второй, и его не остановило, что помещенную в ней теорию капитала считают ошибочной, а разграничение производительного и непроизводительного труда — неубедительным. В книге третьей он нашел очерк экономического развития Европы со времен падения Римской империи, с отступлениями о различных сторонах жизни и культуры средневековья. В четвертой книге он нашел подробное исследование и критический разбор торговой и колониальной политики европейских держав и целый арсенал доводов в пользу свободной торговли. Наконец, он приступил к пространной заключительной книге, посвященной доходу государя. Здесь он нашел вещи еще более разнообразные и неожиданные: о различных способах ведения обороны и отправления правосудия в первобытных обществах и о происхождении и развитии постоянных армий; историю образования в средние века и критику университетов XVIII столетия; историю светской власти церкви; очерк роста государственного долга в современных обществах; сведения о способе выбора епископа при древнем устройстве христианской церкви; размышления о невыгоде разделения труда и — что составляет главную задачу книги — исследование принципов налогообложения и источников дохода государства. Можно было бы долго перечислять все то, что нашел здесь читатель, прежде чем он добрался до заключительных страниц, написанных в те дни, когда начиналась Американская революция, и посвященных обязанности колоний участвовать в покрытии расходов своих метрополий.

После всего сказанного остается лишь добавить, что такого читателя, скорее всего, никогда не было».

### 1. Адам Смит и промышленная революция

Допустим, позволив надежде восторжествовать над опытом, что прочитавших весь труд Адама Смита не так мало на свете, как принято полагать. Но прежде чем перейти к подробному обзору содержания "Богатства народов", следует уточнить одно обстоятельство. Во Введении, предваряющем книгу, Адам Смит объясняет, что главная тема его работы — экономическое развитие: силы, действующие долговременно и управляющие ростом богатства народов. Совершенно ясно, что на самом деле под богатством он понимает не накопленный к какому-то моменту капитал общества (запас), но доход общества, произведенный в течение какого-то времени (поток), хотя он не всегда последовательно придерживался этой концепции. Рост дохода он ставит в зависимость прежде всего от степени разделения труда в обществе, причем разделение труда толкуется настолько широко, что охватывает все, что мы в наше время именуем техническим прогрессом. Уже на первых страницах, описывая разделение труда "в самой маленькой мастерской", он замечает, что промышленность в целом дает больше простора специализации, чем сельское хозяйство, и что богатые страны обычно превосходят бедные в промышленной деятельности. "Пророк индустриальной революции, — подумаем мы, — защитник интересов промышленности". Но это неверно! Вся книга направлена против "низменной жадности, стяжательского духа купцов и про-

мышленников, которые не правят и не должны править миром". Купцы и хозяева-промышленники — создатели ненавистной меркантилистской системы, и в "Богатстве народов" практически нигде нет даже намека на то, что именно эти люди тогда направляли Англию в новую промышленную эпоху<sup>1</sup>. В самом деле, по этой книге совсем не заметно, чтобы Адам Смит понимал, что он живет в годы необыкновенных сдвигов в экономике.

Он говорит об "изобретении машин, облегчающих и сокращающих труд", но примеры новинок берет из эпохи средневековья. Он говорит о плавке железной руды на древесном угле, хотя в его время плавка велась уже на коксе. И несмотря на то что последнее переработанное автором издание "Богатства народов" вышло в свет в 1784 г., он нигде не упоминает ни о челноке-самолете Дж. Кея, ни о прядильной машине Дж. Харгривса, ни о мюль-машине С. Комптона, ни о водяной машине Р. Аркрайта — изобретениях, которые стали основой переворота в текстильной промышленности в 1780-х годах. Изобретатель паровой машины Джеймс Уатт был лично известен Смицу и, возможно, был его другом; партнерство Болтона и Уатта началось в 1775 г.; тем не менее Смит нигде ни единым словом не упоминает о коммерческом успехе применения паровой машины в добыче угля в конце 70-х годов. По правде говоря, он вообще с недоверием относился к умозрительным занятиям "прожекторов-изобретателей", как он их называл, и во второй книге "Богатства народов" он осудил шотландские банки за то, что они слишком легко давали кредиты под "широко задуманные предприятия", которые в то время разворачивались в Шотландии. И это лексикон пророка промышленной революции?!

Более 75 лет назад Тойнби впервые употребил термин "промышленная революция"<sup>2</sup>. По его мнению это произошло в 1760 г., когда начал работать большой металлургический завод Кэррон в Шотландии. Но если мы понимаем промышленную революцию не как появление толпы изобретателей на пороге патентного ведомства, а как внезапное ускорение темпа роста промышленного производства, то придется сдвинуть начало промышленной революции к 1790 г. Конечно, все главные изобретения того времени были запатентованы к 1755 г., но статистика британской промышленности и особенно появившиеся в то время данные об импорте и экспорте стали отмечать значительный прирост только в конце 1780-х годов. Возможно, темп экономического развития ускорялся постепенно и в более ранние, например 1740-е, годы, однако решительный поворот, за которым последовал рывок британской промышленности, пришелся на два последних десятилетия XVIII в., т.е. на несколько лет позже того дня, когда "Богатство народов" увидело свет. Разумеется, большинство современников не скоро поняли, что происходит; и даже на рубеже веков многие проницательные люди не придавали никакого значения "успеху ремесел" в Англии. Поэтому неудивительно, что Адам Смит не смог предвидеть промышленную революцию. Не следует забывать, что в то время, когда появилась его книга, на фабриках, работавших от водяного колеса, было занято в среднем по 300-400 человек и на Британских островах было всего два-три десятка таких фабрик. Это помогает понять, почему Адам Смит недооценил роль основного капитала и почему он был убежден, — а он никогда не отрицал этого, — что главным источником богатства Британии является не промышленность, а сельское хозяйство<sup>3</sup>.

## ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО "БОГАТСТВУ НАРОДОВ"

### 2. Разделение труда

Книга I содержит основные положения теории ценности и распределения Смита; ее открывает исследование преимуществ разделения труда, которое понимается как функциональная специализация внутри промышленного предприятия (далее, в книге V, признается, что у этого вида специализации есть серьезные недостатки). Но под "разделением труда" может также пониматься дробление различных многопродукто-

Жирным шрифтом выделены ссылки Автора на главы и части тех трудов, которые он рассматривает.

вых производств по горизонтали и по вертикали, влекущее концентрацию производства единичных продуктов. Такое толкование термина вскоре вытесняет прежнее понятие. В самом деле, вся книга I построена на величественной идее общественного разделения труда: экономическая система по сути своей – это громадная сеть связей между специализированными производителями, которых соединяет "склонность к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой". Об этом с полной ясностью говорится в великолепном пассаже, завершающем первую главу книги I, – замечательном образчике прозы XVIII в. А в следующей главе мы узнаем, что "уверенность в возможности обменять весь тот излишек продукта своего труда, который превышает его собственное потребление, на ту часть продукта других людей, в которой он может нуждаться, побуждает каждого человека посвятить себя определенному специальному занятию и развить до совершенства свои природные дарования в данной специальной области".

Смит даже не упоминает о таком важном преимуществе разделения труда, как возможность использовать и развить разнообразные природные дарования людей, так как он, будучи человеком XVIII столетия, верит, что воспитание всегда сильнее природы; но "территориальное разделение труда" у него обойдено вниманием безо всякой видимой причины, хотя эта идея не раз обсуждалась его предшественниками. Третья глава книги I констатирует, что "разделение труда ограничивается размерами рынка"; иными словами, процесс разделения труда не ограничивается ничем, кроме того объема продукции, который может быть продан на рынке: постулат ни в коей мере не самоочевидный. Выражение "размеры рынка" может навести на мысль, что он имел в виду географию сбыта: важно не только число покупателей, но и то, где они на самом деле расположены. Но такого рода понятия появились в экономической науке много позднее [см. главу 14, раздел 10]. Как бы то ни было, третья глава Смита предвосхищает все более поздние суждения о пределах роста экономики от масштаба. Просто поразительно, с какой настойчивостью он проводит мысль о снижении издержек благодаря развитию средств сообщения – мысль, которая вновь появляется в "Принципах" Маршалла столетие спустя.

### 3. Мера и источник ценности

До сих пор обмен понимается как простой продуктообмен. В четвертой главе книги I на парадоксе воды и алмаза объясняется различие между меновой и потребительной ценностью; глава оканчивается просьбой к читателю о внимании и терпении при чтении трех последующих глав, в которых выясняются "правила, определяющие меновую ценность товаров". Как говорит Смит, это "предмет, крайне отвлеченный по своему характеру", и здесь может статься, что "при всех моих стараниях быть понятным что-то останется неясным". Это замечание может показаться большинству читателей величайшим преуменьшением во всей истории экономической мысли. Пятая глава книги I, особенно трудная для восприятия, породила массу разноречивых толкований: с одной стороны, спор идет вокруг различия между "источником" и "мерилом" ценности, с другой – вокруг различия между теориями "овеществленного труда" и "распоряжения трудом". Эти неурядицы вызваны тем, что у самого Смита было два взгляда на предмет, который он излагал. "Для выяснения основных правил, определяющих меновую ценность товаров, – заявляет он, – я попытаюсь показать:

- во-первых, каково действительное мерило этой меновой ценности, т. е. в чем состоит действительная цена всех товаров,
- во-вторых, из каких частей состоит эта действительная цена,
- и наконец, каковы обстоятельства, которые иногда повышают некоторые или все части этой цены над ее естественным или обычным уровнем, а иногда понижают ее ниже этого уровня; или какие другие причины иногда препятствуют точному совпадению рыночной, т. е. фактической, цены товаров с той, которую можно назвать их естественной ценой".

Здесь смешаны два совершенно разных вопроса: что является наилучшим мерилом ценности и чем определяется ценность? Первый вопрос рассматривается в пятой гла-

ве книги I, второй — в шестой и седьмой главах книги I. Ясности ради эти два вопроса следует строго разделить. Поэтому пропустим пока пятую главу и вернемся к ней после того, как рассмотрим остальные разделы книги I<sup>4</sup>.

#### 4. Теория издержек производства

В шестой и седьмой главах книги I рассматривается традиционная проблема теории ценности: чем объясняются реальные соотношения цен? Разумеется, в каждый данный момент "рыночная" цена определяется спросом и предложением. Но по мере движения спроса и предложения дневные и даже часовые колебания цен постоянно сужаются, стремясь к некоему "нормальному", или, как говорит Смит, "естественному", уровню. То, что он называет "рыночной" и "естественной" ценой, равнозначно тому, что Маршалл называет ценой короткого периода и ценой длительного периода, и Смит, как и Маршалл, ищет принципиальный ответ на вопрос: чем определяются цены длительного периода? Чтобы обосновать свой конечный вывод, Смит начинает с построения простенькой модели, в которой в производстве товаров участвует только один фактор: дело происходит в "раннем и примитивном" обществе, где земля ничья и капитала не существует. В этом однофакторном мире соотношение цен определяется соотношением трудовых затрат и даже надбавка за квалифицированный труд по сравнению с оплатой неквалифицированного труда — это не более чем плата за усилия, связанные с дополнительным обучением: в обществе, состоящем из охотников, — а охотятся они, видимо, голыми руками, — уж если убить одного бобра вдвое труднее, чем одного оленя, то за одного бобра дадут двух оленей. Но такого рода довод говорит только о том, что в реальном мире меновая стоимость товара не может просто определяться тем трудом, который затрачен на его производство. Ценность товара — сумма нормальных возмещений, уплачиваемых всем факторам, участвовавшим в производстве данного товара. Следовательно, в реальном мире "естественная цена" вещи определяется денежными затратами на ее производство, складывающимися из заработной платы, ренты и прибыли — каковые сами суть "естественные" цены труда, земли и капитала.

Очевидно, теория ценности товара, основанная на издержках производства, пуста и бессмысленна, если она не дает объяснения, как определяются цены производственных услуг. Но у Адама Смита нет строгой теории заработной платы и ренты и отсутствует теория прибыли и чистого процента. Сказать, что нормальная цена вещи — это цена, только покрывающая денежные издержки на ее изготовление, — значит объяснить цены ценами. В этом смысле у Адама Смита вообще не было теории ценности. Пусть даже это и так, однако ясно, что у него не было и трудовой теории ценности, если под ней понимается то положение, что товары обмениваются в соотношениях, которые, как в приведенном выше примере с бобрами и оленями, соответствуют количеству труда, затраченного на их производство, включая труд, овеществленный в капитальных благах, которыми пользуются рабочие. В "Богатстве народов" не предполагается, что различные факторы производства могут быть редуцированы, сведены к какому-то иному, нежели деньги, общему знаменателю, и в частности нет предположения о том, что ценность капитальных благ может быть сведена к прошлым затратам труда на их изготовление; как мы увидим, именно эта редукция есть камень преткновения трудовой теории ценности. И в самом деле, построение шестой главы книги I ясно показывает, что эта глава должна была продемонстрировать несостоятельность трудовой теории ценности, намеки на которую содержались в трудах столь многочисленных предшественников Смита: он показывает, что такая теория справедлива лишь при особых, искусственных условиях "раннего и примитивного" общества.

#### 5. Цены, определяемые предложением

Седьмая глава книги I — одна из вершин всей работы — содержит излюбленный многими экономистами анализ "ситуации частичного равновесия". Классический пример такого анализа — ссылка на то, как общественный траур повышает цену черной материи и заработную плату портных, но совсем не отражается на заработной плате ткачей, так как нехватка эта временная; в то же время траур ведет к понижению цены



таких товаров, как цветные шелковые материи, и заработной платы рабочих, занятых в производстве этих товаров. Цена только тогда соответствует нормальной ценности товара, когда его производители не получают слишком больших прибылей и не несут реальных убытков. Балансирование спроса и предложения всегда, в конце концов, выравнивает цену до "естественного" уровня, который лишь немного перекрывает издержки, необходимые для того, чтобы вызвать поставку продукта на рынок. "Действенный (*effectual*) спрос на товар, — указывает Смит, — это спрос со стороны тех, кто готов уплатить его естественную цену". Это спрос, который существует при цене долговременного равновесия. И "количество каждого товара, доставляемого на рынок, естественно согласуется с действенным спросом на него", однако говорится, что долговременная цена товара управляется только поставками производителей, и считается, что, коль скоро речь идет о "естественной" цене, спрос на нее не действует.

Смит никак не объяснил свое пренебрежение спросом; для этого у него не было нужных аргументов. Но его позиция может быть оправдана с помощью доводов Маршалла. Заметим, однако, что упоминание Смита о "парадоксе ценности" (полезные вещи, например вода, не стоят ничего, а такие бесполезные, как алмазы, дороги) это вовсе не попытка оправдать свое невнимание к спросу. Эта мысль начинается замечанием о том, что "слово ценность имеет два различных значения", а различие между потребительной и меновой ценностью с помощью парадокса доводится до логического конца: меновая ценность, заключает Смит, и есть настоящий предмет анализа. Любому из современных читателей ясно, что под "потребительной ценностью" Смит понимает не предельную полезность отдельных предметов, а полную полезность целого класса товаров: в его представлении полезность состоит в возможности удовлетворить не какую-то конкретную потребность (ведь есть потребность и в алмазах), а общую — биологическую или социальную — потребность. Он даже не счел нужным сказать, что потребительная ценность есть необходимое условие меновой, и по тому, как он употребляет эти термины, ясно, что это не так. Вот как важно внимательно и строго следить за смыслом терминов у старых авторов.

Более того, задолго до Адама Смита такие авторы, как Локк, Лоу и Харрис, противопоставляли ценность воды ценности алмазов, с тем чтобы показать, что ценность определяется относительной редкостью предмета независимо от его полезности. А чем определяется относительная редкость? В краткосрочном плане — спросом и предложением; именно об этом говорит сам Смит, упоминая о дороговизне драгоценных камней (книга I, глава 11, раздел 2). Но с течением времени, считает он, редкость зависит не только от издержек производства товара. Эта странная уверенность в том, что только цена кратковременного равновесия, т.е. текущая цена, управляется силами спроса и предложения, очень типична для экономической науки XVIII столетия, и уверенность эта была разрушена лишь маржиналистским переворотом 1870-х годов. Она, конечно, покоится на недоразумении. Говоря, что ценность определяется спросом и предложением, мы имеем в виду только то обстоятельство, что такие конечные факторы, как полезность, приводятся в движение силами спроса и предложения: все, что регулирует ценность, действует через закон спроса и предложения. Но во времена Смита на это смотрели иначе. Дело не в том, что тогда отвергали теорию ценности, основанную на понятии полезности, поскольку казалось невозможным установить количественную связь между полезностью и ценой, — об этой трудности тогда просто не задумывались. Скорее, в то время просто не видели связи между полезностью в том смысле, в каком мы ее понимаем, и ценой<sup>5</sup>.

Если мы внимательно присмотримся к примерам, которые приводит Смит, объясняя, чем определяются цены, то заметим, что он всегда исходит из невысказанного предположения, что "естественная" цена товара не изменяется в зависимости от объема его выпуска. Иными словами, он исходит из того, что соответствующая отрасль производит товар при условии постоянных издержек: изготовить две единицы стоит вдвое дороже, чем одну; издержки производства на единицу продукции постоянны независимо от объема производства. Это тот случай, когда долговременная кривая

предложения в отрасли – идеальная горизонталь, а уровень спроса регулирует предложение товара, но никак не влияет на его цену (сравните графики 2-2а и 2-2б). Сам того не зная, Адам Смит обнаружил особый случай в рамках теории ценности Маршалла – случай, когда цена определяется только спросом. При каких условиях этот случай имеет место, мы увидим в дальнейшем [см. главу 10, раздел 3]. Достаточно сказать, что можно и сейчас с достаточным основанием защищать постоянные издержки в качестве простейшего общего допущения. Тем не менее то обстоятельство, что для уяснения Смита нам нужен Маршалл, – это лучшая демонстрация достижений экономической мысли.

Тому, кто достаточно хорошо знаком с экономической наукой, разобраться в этом поможет попытка подтвердить правоту Смита, используя современные инструменты экономического анализа для выяснения логики случая с постоянными издержками. Вспомним пример с охотниками – пример экономики, в которой действует один фактор производства и обмениваются два товара; чтобы выразить соотношение обмена оленей на бобров, добытых на охоте, воспользуемся кривой производства-преобразования (см. рис. 2-1). Поскольку здесь имеется всего один редкий ресурс, кривая преобразования становится прямой линией: соотношение обмена бобров на оленей всегда одинаково независимо от того, сколько убито бобров или оленей; если фактор производства всего один, масштаб операции не имеет никакого значения для затрат на единицу продукции, так как фактор производства, по определению, состоит из единиц одинаковой производительности. Чтобы убить бобра, надо потратить два часа, а оленя – час. Поэтому бобры стоят вдвое дороже оленей. Но допустим, что соотношение обмена – один олень за одного бобра вместо двух оленей за одного бобра. В этом случае добытчик бобров откажется от добычи *одного* бобра за два часа и вместо этого добудет двух оленей, за которых он купит *двух* бобров. Охота на оленей будет увеличиваться, а на бобров уменьшаться до тех пор, пока соотношение обмена вновь не уравнивается с нормой производства-преобразования; цена в полной мере определяется условиями предложения.

Ничто не изменится, если мы выразим характер спроса в виде группы выпуклых кривых безразличия. Равновесие будет найдено в точке соприкосновения с кривой преобразования, и в этом случае кривая соотношения рыночной цены непременно будет иметь такой же наклон, как и кривая преобразования. При условии постоянных издержек относительные цены не подвержены воздействию спроса.

Но если цена оленей, выраженная в бобрах, поднялась оттого, что охотники на оленей ушли за добычей в дальние леса, а бобров можно добыть и поближе к дому, тогда кривая преобразования будет вогнутой (такой она и показана). Теперь структура спроса – положение кривых безразличия – не помогает установить относительную цену. В последнем случае мы ввели добавочный фактор производства, а именно землю: эффективность сочетания труда и земли не может быть всегда одинакова, она зависит от абсолютного количества обоих факторов. Это означает, что случай с посто-

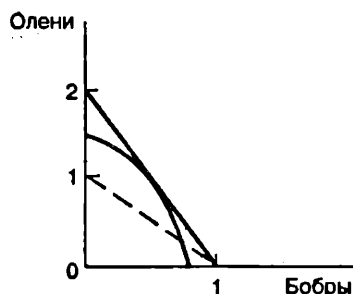


Рис. 2-1

янными издержками аналогичен случаю с одним фактором производства: даже когда используется несколько факторов, они берутся в установленной пропорции, так что мы можем говорить о совокупности, которая меняется в объеме, сохраняя постоянную структуру.

Можно дать мысли Смита графическое выражение в виде обычной диаграммы спроса и предложения (см. рис. 2-2а). Вот как выглядят его рассуждения, перемежающиеся нашей математизированной интерпретацией:

"Когда количество доставленного на рынок товара не покрывает действенного спроса (кратковременная кривая  $SRS_1$  уходит назад, к  $SRS_2$  вдоль  $D_1$ ), лица, готовые уплатить полную сумму ренты, заработной платы и прибыли, — что необходимо для доставки на рынок, — не могут получить того количества товара, какое им нужно (это  $q_1$ ). Скорее всего, некоторые из них будут готовы давать больше (платить  $p_2$ ). Среди них сейчас же начнется конкуренция, и "рыночная" цена поднимется в сравнении с "естественной" ценой в большей или меньшей степени — в зависимости от того, в какой мере недостаток предложения либо богатство и расточительность покупателей разогреют пыл соперничества. . . Когда количество товара, поступившего на рынок, превышает действенный спрос ( $SRS_1$  сдвигается вперед, к  $SRS_3$ ), товар не может быть полностью продан тем лицам, кто готов уплатить полную сумму ренты, заработной платы и прибыли, необходимую для доставки на рынок. Некоторая часть товара должна быть продана тем, кто склонен заплатить меньше этой суммы, и более низкая цена, даваемая ими, непременно понизит цену общего количества товара. "Рыночная" цена опустится ниже "естественной" цены (понизится до  $p_3$ ) в большей или меньшей степени — в зависимости от того, насколько избыток предложения обострит конкуренцию между продавцами, или смотря по тому, насколько важным окажется для них быстрее сбыть этот товар. . . Если товар доставлен на рынок в количестве, как раз достаточном для удовлетворения действенного спроса, "рыночная" цена полностью или почти совпадет с "естественной" ценой. Все наличное количество товара может быть реализовано по этой цене, и не более того. Конкуренция между различными торговцами вынуждает их принять эту цену, но не менее того".

Отметим, что Смит понимает под спросом и предложением желание купить или продать по строго определенной, а не по возможной цене; первая имеет реальное количественное выражение в объеме спроса на товар или его предложения на рынке, тогда как вторая — это шкала объемов, соответствующих различным ценам. Но если спрос не будет так или иначе выражен в виде шкалы значений, причем шкалы, имеющей отрицательный наклон, то весь приведенный выше текст не будет иметь никакого смысла. Здесь, как и везде, Смит интуитивно находит верный ответ.

Обычное понимание конкуренции как соперничества отразилось в замечании Смита о том, что сокращение предложения вызывает "конкуренцию" среди покупателей — погоню за ограниченным предложением, поднимающую цены, а избыток предложения вызывает соперничество ради избавления от избытка, приводящее к снижению цены. Он понимает, что конкуренция лишает участников рыночного процесса власти над

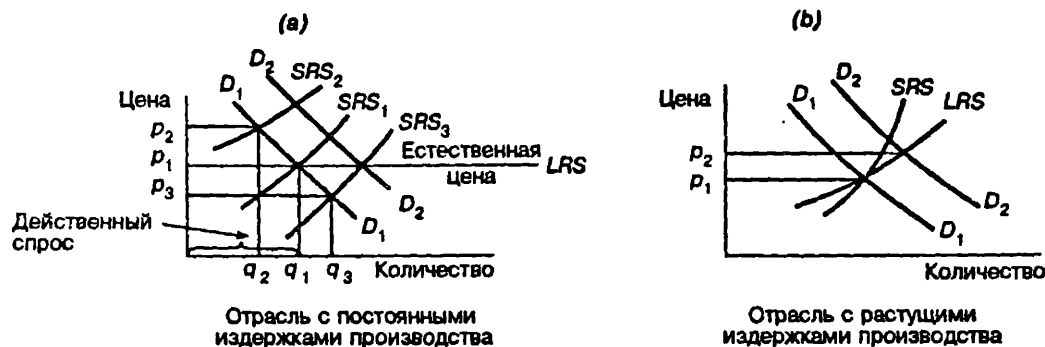


Рис. 2-2

ценой и чем больше будет число продавцов, тем труднее им вступать в сговор. В седьмой главе книги I он говорит об условиях эффективной конкуренции, называя наряду с большим числом продавцов совершенную информацию и совершенную мобильность ресурсов; недостает еще только одного условия – однородности товара, чтобы его текст был образцом для любого современного учебника. Однако анализ конкуренции у Смита не совпадает с современной концепцией совершенной конкуренции: Смит имеет в виду прежде всего процесс соперничества, благодаря которому "рыночные" цены движутся по направлению к "естественным", а не фактически заданные характеристики конечного состояния совершенной конкуренции, как в современной трактовке этой проблемы. Точно так же весьма старомодно звучит его краткое замечание о монополии, сделанное в конце главы: монополия удерживается в производстве любого товара, объем выпуска которого фиксирован. За пределами теории конкурентной цены оказываются невоспроизводимые ценности: полотна выдающихся живописцев или же "некоторые виноградники во Франции". Но когда он говорит о "производственных секретах", приводящих к монополии, это звучит как намек на нечто сходное с несовершенной конкуренцией: предполагается, что эти секреты дают монополисту власть над ценой. Его вывод о том, что "монополярная цена во всех случаях является высшей ценой, какую только можно выжать из покупателей", неверен, но он хотя бы содержит признание, что спрос реагирует на цену.

### 6. Плата за труд

Главы восьмая – одиннадцатая книги I содержат теорию распределения Смита. Восьмая глава – это просто сжатое изложение теорий заработной платы. На каких-нибудь шести страницах мы находим теорию рабочего фонда, теорию прожиточного минимума, договорную теорию, нечто похожее на теорию предельной производительности и даже теорию права на остаточную продукцию, причем все теории изложены без осознания того, что они не могут быть одинаково верны на одном уровне анализа. Отправной точкой рассуждений Смита служит принятая им концепция капитала как "запаса", из которого рабочим авансируются средства производства на то время, пока они заняты выпуском продукции; отсюда выводится связь между "спросом на тех, кто живет на заработную плату", и "фондами, предназначенными для выплаты заработной платы". Эта зависимость не раскрывается, но на ней построена уверенность в том, что возрастание капитала вызывает постоянно повышающийся спрос на труд. Эта теория краткосрочного соотношения между спросом и предложением, где предложение задается как объем услуг труда, а спрос – как величина фонда заработной платы, сочетается с теорией долговременного прожиточного минимума. У Смита нет ясности в том, как это сочетается, но он очевидно имеет в виду мальтузианский механизм соотношения между заработной платой и народонаселением [см. главу 3, раздел 5].

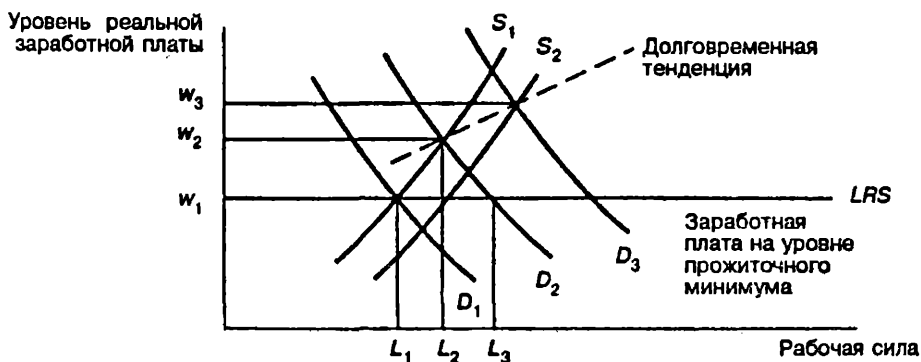


Рис. 2-3

Здесь ход рассуждений точно такой же, как и при определении "естественной" цены товара (см. рис. 2-3). "Естественная" цена услуг труда – это уровень заработной платы, необходимый для физического существования, это то минимальное вознаграждение, которое должны получать рабочие без расчета на то, что у них могут быть семьи и дети (разбор этой концепции, плохо поддающейся строгому определению, мы отложим до следующей главы), короче, сама по себе рабочая сила воспроизводится при постоянных издержках. Начнем с ситуации, когда "рыночная" цена услуг труда –  $w_1$ , а объем их предложения –  $L_1$ . Кривая предложения покажет нам, что одно и то же число рабочих при более высоком уровне заработной платы может выполнять больший объем работы, например работать дольше; тем не менее без роста народонаселения кривая предложения услуг труда остается без изменений, она показывает, какое максимальное количество услуг труда население может предложить при различных уровнях заработной платы.

Теперь предположим, что спрос на рабочую силу возрастает с  $D_1$  до  $D_2$ ; на коротком отрезке времени заработная плата поднимется до точки  $w_2$ , и поскольку "спрос на людей, как и на любой другой товар, всегда регулирует воспроизводство людей", постольку со временем численность населения увеличится до  $L_3$ ; кривая предложения будет смещаться вправо (на графике это не показано) до тех пор, пока заработная плата не вернется к уровню  $w_1$ , обеспечивающему лишь физическое существование. Но если спрос будет увеличиваться и дальше, то прирост населения начнет отставать: кривые предложения, наклоненные вправо (например,  $S_2$  и др.), не успевают за смещением вправо кривых спроса, а долговременная тенденция реальной заработной платы (ее, строго говоря, следовало бы показать на третьей оси – оси времени) будет повышательной – от  $w_2$  к  $w_3$ . Таким образом, теория "прожиточного минимума" – теория долговременной стабильности заработной платы – прекрасно сочетается с представлением о вековой тенденции заработной платы к росту в неопределенных пределах, и это никак не связано с тем, что кривая долговременного предложения периодически взлетает вверх, так как рабочие время от времени меняют свои представления о том, какой прожиточный минимум для них приемлем.

В сущности, Смит как раз и говорит о том, что заработная плата в Англии выше прожиточного минимума. Англия и Северная Америка – это примеры стран "энергичных", быстро прогрессирующих, и спрос на рабочую силу там превышает предложение. В странах "вялых" и "неподвижных", как Китай, заработная плата не поднимается выше прожиточного минимума. В этом месте Смит делает любопытную оговорку: заработную плату, обеспечивающую только прожиточный минимум, он называет самой низкой нормой, которая только совместима с "простой человечностью"; она, конечно же, зависит не от милости работодателей, но является долговременной функцией эластичности предложения труда. Смит, по существу, совсем не приемлет последовательную теорию прожиточного минимума; он замечает, что только среди "низших слоев народа" размножение рода человеческого прямо зависит от пропитания. Более того, он даже подчеркивает, что теория прожиточного минимума малоприспособлена для объяснения того, каким образом заработная плата определяется в действительной жизни: 1) уровень заработной платы летом всегда выше, чем зимой, так как с наступлением холодов падает спрос на труд сельскохозяйственных рабочих, хотя стоимость жизни для рабочего летом ниже, чем зимой; 2) цены "съестных припасов" все время колеблются, а заработная плата меняется мало и может даже оставаться неизменной на протяжении полувека – возможно, потому, что заработную плату устанавливает обычай; в результате реальное вознаграждение труда все время колеблется; 3) в разных частях страны заработная плата весьма различна, но цены на продовольствие почти везде одинаковы, ибо "перемещение человека связано с большими трудностями, чем перемещение какого бы то ни было другого груза"; 4) заработная плата и цены на продовольствие нередко движутся в противоположных направлениях, так как в годы изобилия, когда хлебные цены низки, "рабочие часто покидают своих хозяев и решаются добывать себе на пропитание самостоятельным промыслом", вызывая нехватку рабочей силы, вслед-

ствие чего уровень заработной платы повышается; точно так же в годы дороговизны, когда все рабочие возвращаются на рынок труда, уровень заработной платы падает. Фактически Адам Смит выводит наличные средства к существованию из наличного уровня заработной платы, а не наоборот. Конечно, здесь слишком много материала, который свидетельствовал бы не в пользу теории прожиточного минимума.

В начале восьмой главы книги I Смит вскользь и почти как самоочевидный факт отмечает, что на рынке труда преимущество всегда лежит на стороне работодателей, так как хозяева-предприниматели, "будучи менее многочисленны", "могут держаться гораздо дольше". Кроме того, на стороне работодателей закон. Поэтому "хозяева всегда и повсеместно находятся в своего рода молчаливом, но постоянном и едином словоре не повышать оплаты труда выше ее существующего размера". Понятая буквально, эта мысль звучит довольно неловко рядом с соображениями о "простой человечности", она решительно противоречит всему, что сказано в остальной части главы о повышении спроса на труд в растущей экономике. Но она содержит в зачаточном состоянии все элементы положения Маршалла о неопределенности на рынке труда в силу того, что это по своей природе неконкурентный рынок. Маршалл тоже обратил внимание на небольшое число покупателей на рынке труда и, как и Смит, отметил, что рабочие не располагают резервами для того, чтобы вести долгую борьбу с предпринимателями [см. гл. 10, раздел 32].

Глава восьмая заканчивается в оптимистическом ключе. Заработная плата "на протяжении текущего столетия" возростала, и высокие заработки не повредили стимулам к труду. Меркантилистское соображение о том, что кривая краткосрочного спроса на труд отклоняется назад, решительно осуждается: повышение заработной платы будет вызывать все большее предложение услуг труда<sup>9</sup>.

### 7. Прибыль

Девятая глава книги I посвящена "прибыли на капитал" и очень мало касается природы прибыли как дохода. Раньше, в шестой главе, Смит указал на то, что прибыль не следует смешивать с вознаграждением управляющих, которое находится в соответствии с "количеством, тяжестью или сложностью этого предполагаемого труда по надзору и управлению"; сверх этого он ничего нам не сказал. Главный смысл девятой главы состоит в том, что в ходе экономического развития норма прибыли снижается вследствие "взаимной конкуренции", когда "капиталы многих богатых купцов вкладываются в одну и ту же отрасль". Но пока объем продукции возрастает, трудно понять, почему "взаимная конкуренция" сама по себе может привести к снижению нормы прибыли. Убедительное объяснение этому приводится в четвертой главе книги II: растущая трудность в нахождении прибыльного приложения новых капиталов. В данной же главе Смит говорит о прибыли как о проценте плюс надбавка за риск. Он полагает, что в таких странах, как Англия, то, что обычно считается прибылью, представляет собой наполовину чистый процент на капитал, а остальное – плату за управление и риск. Поэтому тенденцию динамики нормы прибыли можно в первом приближении вывести из движения рыночной ставки процента. Ставка процента снижалась на протяжении столетия, и она, по-видимому, повсюду находится в обратной пропорциональной зависимости от экономического развития страны – вот пример вывода из случайных наблюдений, сделанного в стиле XVIII в. В целом в процессе накопления капитала заработная плата растет и прибыли падают; однако в недавно освоенной колонии и заработная плата, и прибыли могут расти одновременно.

### 8. Относительная заработная плата

Первый раздел десятой главы книги I отходит от главной темы ради исследования структуры заработной платы. Пожалуй, это лучший раздел во всем "Богатстве народов", и хотя она во многом опирается на труд Кантильона, прочитав соответствующие главы "Эссе" Кантильона (гл. 7 и 8), еще больше уважаешь аналитическую силу ума Адама Смита. Эта глава независимо от той классической трактовки относительных различий в заработной плате, которую она содержит, выполняет важную роль в общей

структуре книги I: в самом деле, трудная пятая глава без нее вообще теряет смысл. Смит рассматривает относительные уровни подневной и недельной заработной платы в устойчивом соотношении с: 1) приемлемостью различных занятий; 2) затратами для приобретения соответствующих навыков; 3) степенью постоянства работы по найму; 4) доверием к наемным работникам и их ответственностью; 5) вероятностью получения ожидаемой платы в условиях, когда в некоторых профессиях она совсем не гарантирована.

Для объяснения различий в уровнях заработной платы приводится, во-первых, весьма обычный довод, впоследствии формализованный Дживонсом: при прочих равных условиях оплата труда тем выше, чем менее приятна работа. Увы, как говорил Джон Стюарт Милль, в реальном мире труд оплачивается в любом случае тем хуже, чем он тяжелее и грязнее<sup>7</sup>. Оплата тяжелого труда является результатом взаимодействия спроса и предложения, а тяжесть и вредность его всегда учитываются только на стороне предложения. Поэтому совершенно очевидно, что соображения о тяжести и вредности труда перевешиваются факторами на стороне спроса или же какими-то другими факторами на стороне предложения. Во-вторых, для объяснения различий в уровнях заработной платы приводится довод (опять-таки на стороне предложения), содержащий в зачатке понятие, которое только теперь полностью раскрыто в концепции человеческого капитала. Затраты на образование или обучение человека, полагает Адам Смит, можно рассматривать как капиталовложения в его способность зарабатывать в будущем, аналогичные вложениям в вещественный капитал; чтобы эти вложения экономически оправдали себя, они должны окупиться в течение трудовой жизни человека. Поэтому более образованные и лучше обученные люди в среднем зарабатывают больше тех, кому не хватает образования или подготовки: "Труд, которому он (образованный человек) обучается, возместит ему сверх обычной заработной платы за простой труд все расходы, затраченные на обучение, с обычной по меньшей мере прибылью на капитал, равный этой сумме расходов". Это соображение вызвало в последнее время немало попыток измерить эффективность вложений в образование и проверить, действительно ли эти вложения приносят "обычные прибыли на капитал, равный сумме расходов". В-третьих, различия в уровнях заработной платы объясняются (опять-таки на стороне предложения) тем, что рабочие требуют более высокой оплаты, если занятость им не гарантирована; однако разве наниматели могут платить на временных, сезонных работах больше, чем на постоянных? Достаточно сказать, что здесь мы находим зародыш – но только зародыш – современных теорий "неявного контракта" между рабочим и фирмой, теорий, согласно которым такой контракт – это сделка между рабочим, избегающим риска, и фирмой, нейтральной к риску.

Далее, четвертый довод апеллирует как к спросу, так и к предложению: с одной стороны (предложение), принятая на себя ответственность должна вознаграждаться, так как ответственность отягощает; с другой стороны (спрос), высокая оплата труда начальника или администратора – это своего рода страховка против хищений и злоупотреблений. Пятый довод, лежащий на стороне предложения, особенно интересен тем, что он предполагает выбор в условиях неопределенности. Вплоть до самого последнего времени в истории экономической трактовки проблемы выбора в условиях неопределенности были известны только эти две странички у Смита, да еще несколько страниц в "Принципах" у Маршалла. Чтобы показать, что люди склонны переоценивать шансы удачи и недооценивать шансы потери, Смит приводит случаи из практики лотерей и страхового дела, представляя очевидные примеры того, что люди "любят риск". Это приводит его к выводу, что все профессии с перспективой сравнительно высоких, но ненадежных доходов в среднем дают меньшее вознаграждение, чем сопоставимые с ними профессии с полностью предсказуемым доходом. Люди всегда будут переоценивать свои шансы в рискованных профессиях (например, юриста или врача), и к этим занятиям будут стремиться слишком многие. Затем Смит, делая соответствующие оговорки, применяет эту логику рассуждений к разным уровням нормы прибыли в различных отраслях. К сожалению, противоположное допущение, что лица "либераль-

ных и уважаемых профессий" обычно стараются избегать риска, ведет к заключению, противоположному выводу Смита, а именно: профессии с высоким уровнем риска гарантируют в среднем более высокую оплату, чем профессии с низким уровнем риска. Как ни странно, эти гипотезы о выборе рода занятий подвергаются проверке только теперь.

Общий смысл данной главы более важен, нежели отдельные детали: если конкуренция не всегда уравнивает для различных занятий денежные вознаграждения, то она все же уравнивает их "чистые преимущества" такой суммой денежных и неденежных вознаграждений, в которой денежная разница в любом случае компенсируется одним или несколькими факторами из тех пяти, которые были упомянуты выше. Рынок обычно сводит различные виды труда к общему измерителю: равные меры труда – в смысле равных количеств "тягости" – всегда компенсируются равным денежным вознаграждением. Тем самым, естественно, предполагается, что рынок труда является совершенно конкурентным и, в частности, трудовые ресурсы свободно перераспределяются между профессиями. Эти постулаты настолько очевидны для Смита, что он не затрудняет себя их изложением<sup>6</sup>, однако же он не забывает добавить, что чистые преимущества уравниваются только в тех случаях, когда имеется адекватная информация о денежных и неденежных видах работ и когда занятые этими видами работ не имеют иных источников дохода.

Можно было бы заметить, что анализ структуры заработной платы, предпринятый Смитом, выглядит неадекватным хотя бы потому, что здесь почти не говорится о спросе на труд. Далее, Смит не делает различия ни между повременной и сдельной оплатой труда, ни между недельной заработной платой и месячным жалованьем. Можно предположить, что служащие, выбирая место работы, руководствуются соображениями, не имеющими отношения к доходу, в гораздо большей степени, чем это делают рабочие, и по этой причине выбор, который делают те и другие, не укладывается в единое теоретическое построение. Между прочим, при том, что почти все рынки труда несовершенны, любой анализ, построенный на постулате совершенной конкуренции, не будет учитывать те различия между заработной платой рабочих и служащих, которые мы видим в действительности. Нам, однако, не следует забывать цели десятой главы книги I: показать, что, хотя люди не одинаково склонны к труду, рыночный механизм воздает всем независимо от профессии.

Второй раздел десятой главы книги I – о "политике правительств Европы" – можно было бы оставить для беглого просмотра, если бы она не содержала великолепного очерка экономической истории. В ней осуждаются исключительные привилегии торговых компаний, а также в целом законы об ученичестве, цеховые постановления и законы о бедных, так как они ограничивают масштабы конкуренции и мешают мобильности трудовых ресурсов. Опасность монополизма существует всегда: "Представители одного и того же вида торговли и ремесла редко собираются вместе ... без того, чтобы их разговор не кончился заговором против публики или каким-либо соглашением о повышении цен".

## 9. Рента

Одиннадцатая глава книги I формально посвящена ренте. Здесь о ренте говорится как о дифференцированной надбавке, которая задана уровнем цены: "Высокая или низкая заработная плата или прибыль на капитал является причиной высокой или низкой цены продукта; больший или меньший размер ренты является результатом последней". Более того, эта надбавка зависит от различий как в плодородии земли, так и в ситуации. Подход этот заставляет вспомнить более позднюю теорию ренты Рикардо. Однако в предыдущих разделах данной книги рента рассматривается как фактор, определяющий цену, а не определяемый ценой, так как земля, не дающая рентного дохода, изымается из сельскохозяйственного оборота (глава 9 книги I). Забудем на время об этом противоречии и обратимся к заключительному разделу главы 11 книги I. Разделы 1-3 одиннадцатой главы можно без большого ущерба опустить, хотя во втором разделе проводится важное различие между продовольствием, спрос на кото-



рое крайне неэластичен, — “стремление к пище ограничивается у каждого человека небольшой вместимостью человеческого желудка” — и предметами роскоши, спрос на которые в широком смысле эластичен. На заключительных страницах одиннадцатой главы декларируется без всякого обоснования мысль о том, что экономический прогресс приводит к повышению денежных рент, действительных рент и доли рентных платежей в национальном доходе<sup>9</sup>. Интересы землевладельцев, даже при том, что они “пожинают плоды там, где никогда не сеяли”, тесно и неразрывно связаны с интересами всего общества, в то время как интересы купцов и промышленников всегда антиобщественны: поскольку норма прибыли понижается по мере накопления богатства, постольку их интересу всегда отвечают “расширение рынка и ограничение конкуренции”<sup>10</sup>. Эта едкая сентенция в конце книги I рассеивает любые подозрения в том, что Смит занимался апологетикой буржуазии; она повторяется с неменьшей резкостью в конце главы второй книги IV.

#### 10. Показатель общественного счетоводства

Теперь вернемся к пятой главе книги I, озаглавленной “О действительной и номинальной цене товаров, или о цене их в труде и в деньгах”. Она посвящена не теории ценности, а экономике благосостояния, и в частности проблеме количественной оценки благосостояния<sup>11</sup>. “Действительная цена” вещи есть, конечно же, ее покупательная сила по отношению ко всем прочим товарам: ее номинальная цена с поправкой на изменение покупательной силы денег. Правда, Смит предпочитает корректировать номинальные цены на изменение не общего уровня цен, а денежных ставок заработной платы. Такое необычное решение проблемы количественной оценки в точности совпадает с тем, что в нынешнем веке сделал Кейнс, определив реальный доход через уровень занятости, а не через физический объем продукции. Используя в качестве дефлятора единицу заработной платы — денежную выплату за час обычного труда, Кейнс получил прямое соотношение между доходом и занятостью при постоянной доле фонда заработной платы в национальном доходе\*. Согласно Кейнсу, для короткого отрезка времени безразлично, корректировать ли на изменение цен или на изменение заработной платы, но в долговременной перспективе выбор дефлятора — это достаточно серьезная задача, так как по мере роста производительности труда уровень цен обычно снижается относительно ставок заработной платы. В отличие от Кейнса Смит не стремился к измерению реального уровня дохода в долговременной перспективе. Он выбрал труд в качестве измерителя, руководствуясь не соображением о том, что денежная заработная плата меньше подвержена колебаниям, чем цены, а своим пониманием природы экономического благосостояния.

Смысл количественной оценки благосостояния заключается в том, что она позволяет определить, становится ли индивид или общество богаче с изменением времени и места. По нашим общепринятым представлениям, рост реального дохода равнозначен повышению благосостояния. Но Адам Смит пытался идти глубже, связывая рост благосостояния с уменьшением тягот, на которые приходится идти ради получения большего реального дохода. Труд утомителен, и условием производства в конечном счете является лимитированный фактор “телесных и душевных тягот”. “Богатство” индивида измеряется возможностью располагать продуктами труда других людей, хотя погоня за богатством в условиях разделения труда мотивируется желанием уменьшить тягость труда для себя и возложить ее на других; поэтому человек, оценивая свое денежное состояние или количество товара, которым он владеет, выражает его в том количестве труда других людей, которое он мог бы купить на рынке за свой товар. “Действительная ценность” товара — это его трудовая цена, выражаемая трудом не в определенном числе человеко-часов, а в единицах тягости, психологических издержках работы данного индивида, когда под ценностью понимается не столько вымениваемая, сколько полагаемая оценочная величина.

\* Если  $Y$  — денежный доход,  $N$  — занятость,  $W$  — фонд заработной платы в денежном выражении,  $w$  — ставка заработной платы, то реальный доход, по Кейнсу,  $= Y/w$ , относительная доля труда в доходе  $= W/Y$ , а поэтому  $(Y/w) (W/Y) = W/w = N$ , как следует из жесткой привязки дохода к занятости у Кейнса.

Помня об этом, пятую главу книги I легко одолеть. "В раннем и примитивном обществе", где "весь продукт труда принадлежит работнику", индивидуальный труд, воплощенный в товаре, совпадает с его покупательной силой. Поэтому человек богат или беден в зависимости от ценности своего собственного труда, или от своей покупательной силы по отношению к труду других людей, что одно и то же. С ростом дохода от собственности этому совпадению приходит конец: цена товара, измеренная в текущих единицах заработной платы, т. е. количество труда, на которое он будет обмениваться, станет выше цены труда, овещенного в его производстве, на полную величину прибылей и рент <sup>12</sup>. Тем не менее "действительная цена" товара, выраженная в затрате сил, все-таки должна измеряться в единицах "телесных и душевных тягот", которые за эту цену можно купить на рынке по текущей ставке заработной платы. Но чьи же "труд и усилия" должны стать неизменным стандартом субъективного благосостояния? Разные виды труда по-разному непривлекательны. В пятой главе Смит отмахивается от этой проблемы короткой ссылкой на то, что "дело решает рыночная конкуренция", устанавливающая некоторое "грубое равенство" между представлениями о ценности труда различной квалификации. Как ни странно, он не отсылает читателя к десятой главе книги I, где, как мы уже видели, показано, что конкуренция уравнивает денежную компенсацию единиц тягости различных видов труда. Следовательно, должна существовать принципиальная возможность построения репрезентативной единицы заработной платы.

Как указывает Смит, стандарт измерения сам по себе должен быть неизменным, чтобы точно отражать изменения в объекте, подлежащем измерению. Но верно ли, что с течением времени "тягость" одного часа труда остается для индивида неизменной величиной? Да, отвечает Смит, апеллируя к нашему интуитивному чувству, что труд — это нечто мучительное: "Можно сказать, что во все времена и во всех местах одинаковые количества труда имели всегда одинаковую ценность для работающего" в том смысле, что он должен пожертвовать "той же самой долей своего досуга, своей свободой и спокойствия". Если принять это за данное, то можно будет доказать, что когда рабочий получает больше товаров в качестве заработной платы за единицу усилий, то изменяется и представление о "ценности этих товаров, а не ценности труда, на который они покупаются". Это замечание, озадачившее столько комментаторов, совершенно логично в своем контексте.

Обосновав свой трудовой стандарт "действительной цены", Смит переключает внимание на проблему выбора стабильного измерителя для выражения единицы заработной платы. Для сравнительно коротких отрезков времени вполне можно выразить эту номинальную единицу в серебре, так как цена серебра относительно стабильна "от одного года к другому" и даже "от столетия к столетию". Но для более длительных периодов больше подходит такой измеритель, как хлеб: цены на зерно подвержены резким кратковременным колебаниям, которые редко совпадают по направлению или амплитуде с изменением денежных зарплат, однако "от столетия к столетию" отмечены большой стабильностью. Как он объясняет в "Отступлении об изменениях ценности серебра", включенном в книгу I, причина этого явления состоит в том, что улучшения, дающие снижение затрат в земледелии, "более или менее перекрываются" ростом цен на скот, который является "основным условием развития земледелия". А поскольку зерновой хлеб — это "основа пропитания людей", в долговременной перспективе денежная цена зерна задает уровни денежной заработной платы. Ход рассуждений логически завершен: реальное содержание единицы заработной платы — плата за обычный труд, измеряемая зерном, — неизменно во времени и отражает неизменную же тягость труда.

Главная мысль, к которой постоянно возвращается Смит, состоит в том, что величина труда, которым можно располагать, задает *положительную* меру благосостояния: чем выше "действительная цена" товара, измеренная в единицах заработной платы, тем богаче мы, владея этим товаром <sup>13</sup>; чем большим трудом распоряжается совокупный продукт, тем богаче страна. Таким образом, благосостояние становится простой положительной функцией народонаселения <sup>14</sup>: "самый убедительный показатель про-

цветания страны – рост численности ее жителей”. Но если денежная заработная плата растет быстрее, чем денежная цена выпущенной продукции, иначе говоря, растет относительная доля труда в продукции, то вся продукция, выраженная в единицах текущей заработной платы, не обязательно будет стоить дороже [см. последнее примечание в главе о Кейнсе]. Из этого следует только то, что единица заработной платы у Смита не должна изменяться по сравнению со своей величиной в базовом году. Мы только должны знать, сколько часов “телесных и душевных тягот” содержится в большем объеме продукции: ведь представление о ценности “телесных и душевных тягот” никогда не меняется.

Но как только мы откажемся от мысли о постоянном уровне реальной заработной платы, выражающем постоянную “тягость” труда, рассуждения Смита могут дать отрицательный показатель экономического благосостояния. Если заработная плата растет или цены падают из-за роста производительности труда, то количество текущих единиц заработной платы, содержащихся в годовом продукте, будет год от года снижаться. В самом деле, необходимое условие для отрицательного показателя – это опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом выработки на одного рабочего. Отрицательный показатель на деле выражает даже нечто большее: снижение количества труда, которое можно получить в обмен на товар, есть обратное выражение роста покупательной силы труда по отношению к товару. И если весь продукт содержит меньше труда, то покупательная сила труда по отношению к реальному доходу повышается. При такой интерпретации стандарт благосостояния, предложенный Смитом, означал бы то же самое, что и стандарт, который позднее был предложен Рикардо. У Рикардо стандарт “богатства” связывает рост благосостояния с усилиями в расчете на единицу продукции отрицательной функцией; проще говоря, если нам надо меньше работать для производства единицы продукции, то мы богатеем. В подходе Смита камень преткновения – неадекватное предположение о том, что реальная заработная плата постоянна, и это представление в свою очередь отражает его великую веру в то, что субъективная тягость труда в расчете на единицу усилий остается неизменной “во все времена”. Мы же возразили бы на это, что в растущей экономике основным элементом роста благосостояния является снижение усилий в расчете на единицу дохода<sup>15</sup>: по мере того как сокращается рабочая неделя и повышается реальная заработная плата, тягость труда, конечно же, увеличивается “во все времена”. Мысль о неизменной “во все времена” тягости труда, вероятно, отнюдь не легче доказать, хотя именно она чаще всего кладется в основу международных сопоставлений. Например, можно сравнивать уровень жизни в СССР и США по тому, сколько часов надо проработать для покупки тех или иных товаров по их текущим ценам в каждой из стран. Но тем самым, помимо всего прочего, предполагается, что тягость труда в СССР такая же, как в США.

Принято считать, что Адам Смит попытался сформулировать трудовую теорию ценности, но безнадежно запутался в понятиях “труд, которым распоряжается данный продукт”, и “труд, овеященный” в производстве этого продукта. Происхождение этой легенды следует искать в “Принципах” Рикардо, но своим увековечиванием она обязана Марксу.

В экономике, мотивируемой прибылью, цена товара, обозначающая покупательную силу труда, непременно превышает меру труда, затраченного на производство этого товара. Отсюда Маркс делает вывод, будто бы Смит не сумел понять, что образование цены по принципу количества труда, которым располагает, или управляет, данный товар, дает совершенно иные результаты, чем образование цены на базе труда, требуемого для производства данного товара. Ошибочность этой мысли очевидна: если два товара обмениваются в пропорции, которая определяется относительным количеством человеко-часов, затрачиваемых на их производство, то в них, разумеется, будет заключено одинаковое количество труда, яблок, орехов, чего угодно еще; и наоборот, если два товара обмениваются в пропорции, определяемой покупательной силой труда, в них, разумеется, будет заключено одинаковое количество человеко-часов, необходимых для их производства, во всяком случае при условии, что соответствующие человеко-часы овеящены в производстве оборудования и сырья и что по

всем направлениям капиталовложений образуется одинаковая норма прибыли. И правда, что это значит, когда мы говорим, что пропорции обмена товаров определяются трудом, которым они распоряжаются в обмене? То же самое, как если бы мы сказали, что пропорции обмена данной вещи на другие вещи определяются ее покупательной силой по отношению к другим вещам, т. е. повторили одно и то же разными словами. Как бы то ни было, теория покупательной силы труда не может быть теорией ценности, и предположить, что Смит мог перепутать такие различные явления, как трудовая цена продукта и трудовые издержки на единицу продукта, попросту глупо. Смит не пытался сформулировать ничего такого, что можно было бы с полным правом назвать трудовой теорией ценности: в пятой главе книги I излагается трудовая теория субъективного благосостояния; в шестой главе книги I обыгрывается простенькая теория образования цены в особом случае, когда труд является общественным фактором производства; в седьмой главе книги I заключена теория относительных цен на основе издержек производства. Разумеется, верно, что "Богатство народов" начинается фразой: "Годовой труд каждого народа представляет собой первоначальный фонд, который доставляет ему все ... продукты", но все же ясно, что здесь речь идет только о том, что богатство состоит из физических ресурсов, а не из денег. Слова Смита о том, что "труд — основа и сущность богатства", были в те времена расхожей фразой и удобным аргументом в борьбе с меркантилистским мышлением.

### 11. Тенденция движения цен

В "Отступлении об изменениях ценности серебра", помещенном в одиннадцатой главе книги I, трудовой стандарт применен к анализу истории цен. Здесь Адам Смит оказался на высоте как экономический историк. Очерк начинается исследованием цен серебра, выраженных в пшенице, между 1350 и 1750 гг. — это прекрасный пример использования количественной теории денег в ее динамическом варианте XVIII в. Дав короткий и не очень важный по существу очерк соотношения ценности золота и серебра, Смит разворачивает подробный и по-настоящему мастерский анализ структуры относительных цен на товары, от которых зависит уровень заработной платы. Главный вывод автора сводится к тому, что по мере развития экономики сельскохозяйственные продукты поднимаются в цене, тогда как цены на промышленные изделия естественным образом понижаются. Отсюда и произошел знаменитый классический постулат о том, что сельское хозяйство работает в условиях снижающейся отдачи, а промышленность — в условиях растущей отдачи, причем отдача определяется в исторической ретроспективе. Читатель, решивший опустить этот раздел по той причине, что он назван "отступлением", лишит себя одного из самых интересных разделов "Богатства народов"<sup>18</sup>.

### 12. Капитал и доход

Книга II посвящена накоплению капитала как главной движущей силе экономического прогресса. Во Введении сразу же излагается понятие о капитале как о запасе незавершенной продукции, позволяющем производителю преодолеть интервал во времени между затратой ресурсов и появлением конечного результата. В первой главе книги II вводится различие между основным и оборотным капиталом, и читательское внимание обращается на то, что соотношение между основным и оборотным капиталом неодинаково по отраслям. Оборотный капитал, говорит Смит, состоит из товаров, приносящих своим владельцам прибыль, если они продаются в течение производственного цикла, в отличие от товаров, составляющих основной капитал: эти последние участвуют в производственном процессе, не меняя владельцев. Важная особенность оборотного капитала состоит в том, что входящие в его состав товары воплощают в себе некую количественно измеримую покупательную силу, которая возвращается к своему владельцу, когда он продает эти товары. Это обстоятельство привело более поздних исследователей к представлению об оборотном капитале как о капитале денежном — представлению, имевшему катастрофические последствия для развития теории капитала. Но у Адама Смита оборотный капитал имеет еще и вещественную форму. В состав

основного капитала, по его определению, включаются не только орудия труда и постройки, но и "человеческий капитал" — капитализированная ценность "приобретенных и полезных способностей всех жителей и членов общества". Это правомерно следует из того, что капитал представляет собой "произведенные средства производства": приобретенные способности рабочих к труду, безусловно, "произведены" при использовании вещественных ресурсов.

Вторая глава книги II содержит основную часть теории денег Адама Смита и определение валового и чистого дохода. Валовой доход — это видимо, то, что мы сейчас называем валовым национальным продуктом; чистый доход равен нашему чистому национальному продукту, или валовому доходу минус амортизация основного капитала. Вначале Смит предлагает вычитать расходы на поддержание в рабочем состоянии как основного, так и оборотного капитала, т. е. амортизацию зданий, оборудования и весь фонд заработной платы, но в конце концов он не идет так далеко, как Рикардо, который ограничил чистый доход прибылью плюс рента. С позиции логики нельзя не признать, однако, что если мы в определение капитального запаса включаем человеческий капитал и если мы считаем, что заработная плата стремится к прожиточному минимуму, тогда правила национального счетоводства требуют, чтобы мы вычли также все платежи, необходимые для воспроизводства человеческого капитала, — как затраты на поддержание его физического существования в форме минимальной заработной платы, так и амортизационные отчисления в форме расходов на переобучение работающих и обучение новых работников. Можно даже обозначить все эти расходы как "реальные издержки" в том смысле, что без них процесс производства был бы физически невозможен. Физиократы, а вслед за ними и Рикардо, чтобы получить величину чистого продукта, с полным на то основанием вычитали из конечного продукта весь фонд заработной платы, тем самым просто относя потребительский спрос рабочих к промежуточному продукту. И если для современного читателя это звучит чересчур радикально, то дело только в том, что мы рассматриваем чистый национальный продукт в качестве показателя общественного благосостояния, пусть не вполне точного, и считаем увеличение потребительских расходов признаком роста благосостояния даже тогда, когда они не сопровождаются увеличением капиталовложений.

### 13. Банковское дело

Функция банков, утверждает Смит, состоит в экономии запаса драгоценных металлов: общее количество бумажных денег "ни при каких условиях не может превышать ценности золотой и серебряной монеты, которую они заменяют", так как избыток бумажных денег уйдет за границу или будет предъявлен банкам в обмен на золото; это "закон обратного притока денег", который подробно обсуждался в дискуссии о денежном обращении, предшествовавшей парламентскому Акту о Банковской Хартии в 1844 г. [см. главу 6, раздел 17]. Но, как признает Смит, бумажные деньги выпускаются в избытке из-за "чрезмерного расширения операций некоторыми самонадеянными проектерами". Этого не было бы, если бы банки учитывали только "реальные векселя"; здесь берет начало концепция коммерческого банковского дела на основе "реальных векселей", которая так часто оспаривалась в XIX в., но осталась в силе и была воплощена в Законе о Федеральной резервной системе от 1913 г., — пример одной из самых живучих ложных концепций во всей истории экономической мысли [см. главу 6, раздел 18]. Вторая глава книги II заканчивается описанием предложений Джона Лоу об учреждении земельных банков и изложением истории Банка Англии.

### 14. Производительный и непроизводительный труд

Третья глава книги II вводит понятие производительного труда, за которым следуют хвалебная песнь сбережениям и намек на закон рынков Сэя. Разграничение производительного и непроизводительного труда, введенное Смитом, — это, пожалуй, одна из самых пагубных концепций в истории экономической мысли. Но при всем критическом отношении к изложению этой идеи у Смита нельзя не признать, что она ни в коем случае не двусмысленна и не нелепа. Глава названа: "О накоплении капитала, или о труде

производительном и непроизводительном”, и изложенное в ней можно понять только в связи с утверждением Смита, что для обеспечения экономического прогресса необходимо максимизировать норму чистых инвестиций. Он имеет в виду различие между теми видами деятельности, которые имеют своим результатом накопление капитала, и теми, которые обслуживают нужды домашних хозяйств. Если в стране ощущается недостаток капитала, то непроизводительное использование сбережений в сфере услуг для удовлетворения расточительного спроса может оказаться таким же препятствием для экономического развития, как и недостаток сбережений в собственном смысле. Смит имеет в виду, что ради расширения возможности создавать доход сбережения следует использовать для создания производственного оборудования или технических усовершенствований. И хотя такое разграничение между производительным и непроизводительным трудом совершенно не принято в наше время, к нему всегда возвращаются в условиях войны, когда на его основе одни граждане призываются в армию, а другие получают отсрочку<sup>17</sup>.

Смит дает два критерия определения производительного труда. Первый, так сказать, “ценностный”: производительный труд увеличивает ценность продукта, или, в изложении Смита, “цена этого предмета может впоследствии, если понадобится, привести в движение количество труда, равное тому, которое первоначально произвело его (или большее)”. Это определение звучит вполне современно, и оно полностью передало бы мысль Смита, если бы у него чистый доход сводился к прибыли и ренте. Второй критерий, более известный, — так сказать по принципу складирования: производительный труд “закрепляется и реализуется в каком-либо отдельном предмете или товаре, который можно продать”, а услуги непроизводительного труда “исчезают в самый момент их оказания”. Следовательно, чем большая доля рабочей силы используется производительно, тем большим будет вещественный запас средств производства и тем выше в данной экономике будут возможности увеличить объем производства в следующем году. Этот второй критерий ближе по духу к тому, что имел в виду Смит, но и он не безупречен. Согласно этому критерию труд, затраченный на передачу технических знаний, непроизводителен, хотя знания, как бы они ни были невещественны, могут накапливаться и реально воздействовать на темпы экономического развития общества. Но это уже тонкости. Разграничение Смита, несмотря на критические замечания, было воспринято всеми экономистами классической школы (хотя в свое время от него отказывались, например, Мак-Куллох и менее известные авторы) и в конце концов перешло к Марксу, чтобы в наши дни стать основным критерием исчисления национального дохода в Советском Союзе.

Намек на закон рынков Сэя заключен в парадоксальной фразе Смита: “То, что сберегается в течение года, потребляется так же регулярно, как и то, что расходуется, и притом в течение почти того же времени; но потребляется оно совсем другого рода людьми”. Действительно, то, что сберегается, — инвестируется и потому не потребляется, но Смит имеет в виду, что результатом инвестиций является выплата дохода, который в свою очередь расходуется на потребление. Смит излагает это положение очень нечетко; тем не менее его слова, как эхо, повторяли два поколения экономистов. Смит, в сущности, оспаривает общепринятое заблуждение, что сбережения всегда ограничивают платежеспособный спрос; вот почему это положение так нравилось последователям Смита. Сбережения сами по себе вовсе не имеют такого смысла, утверждает Смит, потому что они создают платежеспособный спрос, и не меньший, чем расточительное потребление. В аргументации Смита скрыт практический смысл: сбережения равнозначны инвестициям, так как откладывание “про запас”, накопление свободных денежных средств без их применения — явление исключительно редкое. Это в свою очередь связано с представлением, которое можно обнаружить в той же главе, что функции средства платежа принадлежат исключительно деньгам. В четвертой главе книги I Смит признает, что у людей есть потребность держать деньги ради ликвидности: “разумные люди” должны “иметь некоторое количество такого товара, который, по их мнению, никто не откажется взять в обмен на продукты их промысла”.

Но он обычно настаивает на том, что деньги будут быстро истрачены, так как "люди хотят обладать деньгами не ради них самих, а ради того, что они могут купить на них" (первая глава книги IV). Если исключить откладывание "про запас", то деньги действительно нужны как средство обмена и не более того; отсюда следует, что сбережение, или непотребление, непременно равно инвестициям. Таким образом, теорема "сбережений как расходований" опирается на строгую теорию денег, и наоборот, теория денег как средства обращения предполагает верность теоремы "сбережений как расходований" [см. главу 5, раздел 3].

Смит нигде не говорит о сбережениях как о функции от ставки процента или от размера чистого дохода. Для него привычка сберегать и способы сбережения дохода определяются институционально и зависят от преобладания в обществе начал протестантской этики. "К бережливости нас побуждает желание улучшить наше положение", — говорит Смит, и это желание в конце концов оказывается сильнее, чем "стремление к наслаждениям", толкающее нас к расходам. Он считает, что, хотя банковский кредит используется для финансирования производственных фондов, прирост основного капитала достигается реинвестированием прибылей; поэтому, говоря о бережливом человеке, называя его благодетелем общества, Смит неизменно уточняет, что имеет в виду промышленника, тогда как землевладельцы в его глазах непременно моты. Ближе к концу главы Смит замечает, что вопреки общественному мнению и несмотря на поток брошюр, написанных "весьма искренними и вдумчивыми людьми", национальный доход Англии растет с времен Реставрации. Ему пришлось указать на это специально, что лишь показывает, как мало люди в XVIII в. знали о реальной экономике.

### 15. Оптимальное распределение капиталовложений

В четвертой главе книги II мы возвращаемся к теории снижающейся нормы прибыли и к резкой критике монетаристских теорий. Смит с некоторыми оговорками одобряет действовавшие в его время законы об ограничении процентных ставок нормой в 5%, так как более высокий процент могут дать только "расточители и спекулянты", и тогда "значительная часть капитала страны не будет попадать в руки именно тех людей, которые, скорее всего, могут дать им выгодное и прибыльное применение". Пятая глава книги II защищает посредников и розничных торговцев (на том основании, что их труд производителен), и дает схему оптимального распределения капиталовложений в масштабах страны на основании такого критерия, который многие сочли бы крайне двусмысленным. Этот критерий — чистая ценность, которая измеряется в единицах заработной платы плюс равные количества капитала за равные промежутки времени, т. е. величина, обратная отношению "капитал-труд". Во всяком случае, именно так звучит оригинальная терминология Смита в переводе на язык современных терминов: количество труда, "приводимое в движение" единицей капитала<sup>18</sup>. Во главе, так сказать, иерархии производительности отраслей находится сельское хозяйство — по той причине, что ценности продукции сельского хозяйства достаточно для выплаты ренты, заработной платы и прибыли. Это неверно, если принять представление Рикардо о ренте как о дифференциальной надбавке; предельный уровень ренты в сельском хозяйстве никак не выше, чем в промышленности. На втором месте по производительности стоит промышленность, затем внутренняя торговля, затем внешняя и, наконец, транзитная торговля. Внутренняя торговля поставлена на более высокое место, чем внешняя, только потому, что оборот отечественного капитала внутри страны идет быстрее, нежели во внешней торговле; один оборот капитала во внутренней торговле возмещает два оборота в промышленности страны, тогда как во внешней — только один. Транзитная торговля поставлена на последнее место, так как она не дает ни экономии отечественного капитала, ни улучшения его производительности. Вся эта аргументация направлена против меркантилистской политики поощрения промышленности и внешней торговли, а ее смысл, по-видимому, заключается в том, что естественные стадии развития национальной экономики определяются практической потребностью в уменьшении отношения "капитал-труд". Нам предлагают поверить в то, что сельское хозяйство есть самый производительный вид деятельности, так как единица

капитала в этой отрасли приводит в движение максимальное количество труда. Здесь проглядывает реальность той эпохи – эпохи крайнего недостатка капитала.

### 16. Исторический обзор

Книга III трактует "различия в росте благосостояния стран" на множестве исторических примеров. Это, в сущности, отдельный очерк развития сельского хозяйства в Европе после падения Римской империи<sup>19</sup>. Книга IV, как мы уже знаем, посвящена теории меркантилизма (глава первая) и его политике (главы вторая–восьмая) и содержит два неудачно расположенных и довольно скучных очерка о "депозитных банках" и о "хлебной торговле", а заканчивается главой о физиократах. Во введении к книге IV политическая экономия рассматривается как отрасль знания, необходимая государственному деятелю или законодателю, – определение, разительно не соответствующее общему тону "Богатства народов".

### 17. "Невидимая рука"

Вторая глава книги IV содержит простой довод в пользу свободы торговли. Невыгодно изготавливать дома такие предметы, которые обойдутся дороже, чем при покупке их на стороне, и "то, что представляется разумным в образе действий любой семьи, вряд ли может оказаться неразумным для всего королевства" – ошибочное рассуждение, которое Смит ранее осудил у меркантилистов. Он приводит в пример мощный стимул личного интереса, чтобы показать, что благосостояние общества растет быстрее всего при отсутствии ограничений на импорт и экспорт. Стремясь только к собственному благу, люди направляются "невидимой рукой" к более высоким целям общества. В основу этого суждения положена мысль о том, что интересы общества в целом – простая сумма интересов лиц, его составляющих; каждый человек, если дать ему волю, будет умножать собственное богатство; таким образом, все люди, если им не мешать, будут умножать общее богатство. Сложилась легенда, что все "Богатство народов" построено на этих наивных доводах, на так называемой доктрине спонтанной гармонии интересов. Но "очевидная и простая система естественной свободы", которая предположительно должна уравнивать частные интересы и экономическую эффективность, при ближайшем рассмотрении оказывается идентичной понятию конкуренции; "невидимая рука" есть не что иное, как автоматический равновесный механизм конкурентного рынка.

Все экономисты свято верят, будто конкуренция помогает достижению оптимума. Как ни просты рассуждения Смита, он уже показал в предыдущих разделах книги, что конкуренция, уравнивая нормы прибыли и снимая ее излишки, приводит к оптимальному распределению труда и капитала между отраслями. Это далеко не все, чем можно обосновать мысли о конкуренции как пути к максимальному благосостоянию; но этого достаточно, чтобы освободить Смита от обвинения в наивном философствовании. Более того, если бы мы перечислили те недостатки, которые Смит признает за "простой системой" естественной свободы, конфликты интересов, случаи, когда преследование частных интересов приводит к нежелательным для общества результатам, нам, по выражению Вайнера, "хватило бы пороку для нескольких зажигательных социалистических речей".

Например, во второй главе книги IV, посвященной призыву к свободной торговле, содержится оправдание протекционистской политики как способа защиты новых, слабых еще отраслей и как ответной меры против иностранных тарифов. Берутся под защиту навигационные законы Англии, так как "оборона страны гораздо важнее, чем богатство", а полная свобода торговли признается утопической мечтой, о которой лучше забыть перед лицом корпоративных интересов промышленников. А в девятой главе книги IV Смит замечает, что у государства есть "три весьма важные обязанности": обеспечение военной безопасности, отправление правосудия и "обязанность создавать и содержать определенные общественные сооружения и общественные учреждения, создание и содержание которых не могут быть выгодны отдельным лицам или небольшим группам, потому что прибыль от них не сможет никогда возместить



издержки отдельному лицу или небольшой группе, хотя и сможет, часто с излишком, возместить их большому обществу". Позднее Пигу выразил эту мысль следующим образом: частные издержки на общественные работы могут оказаться намного выше, чем издержки общества, так как существует внешняя экономия, возмещения которой не могут требовать частные инвесторы. Наличие внешних эффектов в производстве и потреблении – это главный источник неоптимальности при совершенной конкуренции: целое более не является простой арифметической суммой отдельных частей [см. главу 13, раздел 13]. Конечно, Адам Смит видел это иначе, но в то же время для него было очевидно, что неограниченная свобода содержит только предпосылки для максимизации общественного благосостояния, но никак не полную программу его достижения.

Может быть, полезно сказать о том, что яростные нападки Смита на меркантилистские мероприятия создают впечатление, будто в XVIII в. государство решительно вмешивалось в развитие промышленности. На самом деле к 1776 г. большинство меркантилистских статутов уже не исполнялось, хотя не существовало и того фабричного законодательства, тех санитарных правил и местных налогов для помощи беднякам, которые действовали в XIX в. – веке неограниченной свободы. Политика невмешательства властей в хозяйственную деятельность во многих отношениях установилась задолго до Адама Смита, и его нападки были бы справедливы в XVI, а не в XVIII в. Возможно, именно по этой причине его книга не оказала сколь-нибудь заметного влияния на государственную политику Англии. Таможенный тариф был существенно снижен только в 20-х годах XIX в.; Закон об оседлости был отменен лишь в 1834 г.;<sup>20</sup> Ост-Индская компания дожила до 50-х годов и т. д. Действительно, трудно найти подтверждение тому, что "Богатство народов" как-то повлияло на политику правительства в XVIII в., кроме, пожалуй, некоторых изменений в таможенном тарифе, сделанных при Питте Младшем в 80-х годах XVIII в.

В третьей и четвертой главах книги IV Смит с увлечением разбирает меркантилистское законодательство. В пятой главе указывается, что приток в страну металлических денег в результате превышения импорта над экспортом может быть очень невыгоден для страны. Смиуте не хватает тезиса Д. Юма о том, что поток металлических денег автоматически регулирует торговый баланс [см. главу 1, раздел 2]. Смит, разумеется, был знаком с этим тезисом Юма и даже довольно подробно изложил его в "Лекциях по юриспруденции". Однако в "Богатстве народов" он ни разу не упоминает о нем, возможно, потому, что он обнаружил (или ему это показалось), что ценность золота все время меняется от страны к стране, т. е. механизм потока металлических денег нарушен. Признавая, что "металлические деньги естественным образом уходят с худших рынков на лучшие", Смит в нескольких местах своей книги пишет, что если бы нужно было уравновесить распределение золота и серебра между торговыми державами мира, то для этого понадобился бы поток такой мощности, какая невозможна в действительности.

Шестая глава книги IV возвращает читателя к вопросам Метуенского договора, заключенного в 1703 г. между Англией и Португалией,<sup>21</sup> и загадкам пошлин на чеканку монеты. В седьмой главе книги IV, как и в заключительных замечаниях книги V, формулируется позиция Смита в вопросах колониальной политики. Восьмая глава книги IV описывает господствовавшую в Англии систему таможенных сборов и акцизов и заканчивается призывом к суверенитету потребителей: "При господстве меркантилистской системы интересы потребителя почти постоянно приносят в жертву интересам производителя".

### 18. Налогообложение и государственный долг

Книга V, составляющая треть всего тома, является самостоятельным трактатом о государственных финансах. Она включает исторический очерк расходов и доходов казны и элементарную теорию распределения налогового бремени. Первый раздел первой главы содержит историю войн начиная с глубокой древности; во втором разделе излагается "марксистская" теория государства; третий раздел посвящен общественным работам – строительству "хороших дорог, мостов, судоходных кана-

лов, гаваней", а вслед за этим идет типичное для Смита отступление о системе образования молодежи. Читая, как он рассматривает эволюцию гражданского правления, юстиции, регулярных армий и устоев семьи, понимаешь, что у него были определенные взгляды на природу исторического процесса. Как и другие шотландские литераторы той эпохи, например Адам Фергюссон, Джон Миллар, Уильям Робертсон и даже Дэвид Юм, он излагает философию истории, в которой необычно большое место занимают природа и распределение собственности. Без всякого преувеличения эти люди могут быть названы предшественниками марксистской теории исторического материализма.

Вторая глава книги V посвящена налогам, начиная со знаменитых четырех принципов налогообложения; вернее, с теории податной способности и трех административных принципов. Общий вывод этой теории распределения налогового бремени таков: все налоги в конечном счете взимаются с землевладельцев, так как эти последние являются постоянными хозяевами недвижимого источника дохода. Смит упоминает "остроумную теорию" физиократов и, не одобряя "единого налога", склоняется к идее налогообложения соответственно ренте. Налоги на заработную плату увеличивают ее на полную сумму уплачиваемых налогов, если только не происходит уменьшения спроса на труд. Это значит, что либо спрос на труд совсем не эластичен (грубый вариант теории рабочего фонда), либо кривая долговременного предложения труда полностью эластична (теория заработной платы на основе прожиточного минимума). Заключительный раздел второй главы книги V — "Налоги на предметы потребления" — содержит много неявно высказанных предположений о различной эластичности спроса на отдельные товары по их ценам.

Третья глава книги V — о государственных долгах — сильно отдает классическим предрассудком против государственных расходов и "казначейским" представлением о том, что государственные расходы, финансируемые налогами или продажей облигаций правительства, непременно ведут к непроизводительному использованию производительного труда.

## 19. Адам Смит как экономист

Изучая экономическую науку, каждый студент рано или поздно начинает понимать, что система цен — это такой механизм, который накладывает строгие правила на поведение участников экономического процесса, причем делает это автоматически, без центрального руководства или коллективного решения. Более того, если система цен включена в соответствующие институциональные рамки, то этот механизм способен гармонически сочетать преследование частного интереса с достижением общественных целей. Понимание этого рано или поздно приходит к каждому из нас, действуя со всей силой личного откровения. И только потом до нас доходит, что мы заново открыли очень древнюю истину. Хотя не такую уж древнюю: эта истина была впервые осознана всего около трехсот лет назад. Одним из первых, кто ее прочно освоил, и, конечно уж, первым, кто понял всю мощь ее последствий, был Адам Смит.

Не надо изображать Адама Смита основателем политической экономии. Этой чести с гораздо большим основанием могут быть удостоены Кантильон, Кенэ и Тюрго. Однако "Эссе" Кантильона, статьи Кенэ, "Размышления" Тюрго — это в лучшем случае пространные брошюры, генеральные репетиции науки, но еще не сама наука. "Исследование о природе и причинах богатства народов" — это первый в экономической науке полноценный труд, излагающий общую основу науки — теорию производства и распределения, затем анализ действия этих абстрактных принципов на историческом материале и, наконец, ряд примеров их применения в экономической политике, причем весь этот труд проникнут высокой идеей "очевидной и простой системы естественной свободы", к которой, как казалось Адаму Смиту, идет весь мир.

Центральный мотив — душа "Богатства народов" — это действие "невидимой руки"; получаем мы свой хлеб не по милости пекаря, а из его эгоистического интереса. Смит сумел угадать ту плодотворнейшую мысль, что при определенных общественных условиях, которые мы в наши дни описываем термином "работающая конкурен-

ция", частные интересы действительно могут гармонически сочетаться с интересами общества. Рыночная экономика, не управляемая коллективной волей, не подчиненная единому замыслу, тем не менее следует строгим правилам поведения. Влияние на рыночную ситуацию действий отдельного человека, одного из множества, может быть неощутимо. И в самом деле, он платит те цены, которые с него запрашивают, и может выбирать только количество товара по этим ценам, исходя из своей наибольшей выгоды. Но совокупность всех этих отдельных действий устанавливает цены; каждый отдельный покупатель подчиняется ценам, а сами цены подчиняются совокупности всех индивидуальных реакций. Таким образом, "невидимая рука" рынка обеспечивает результат, не зависящий от воли и намерения индивида.

Более того, этот рыночный автоматизм вполне может в определенном смысле оптимизировать распределение ресурсов. В XVIII в. был широко распространен пред-рассудок, согласно которому любое действие, совершаемое ради частного интереса, по одной этой причине идет вразрез с интересами общества. Даже и сегодня стихийный социализм "человека с улицы" тешит себя мыслью, что свободная рыночная экономика, скорее всего, не может служить интересам общества, так как ею движет мотив частной прибыли, а не сознательно поставленные общественные цели. Смит снял с себя бремя доказательств и создал постулат: децентрализованная, атомистическая конкуренция в определенном смысле обеспечивает "максимальное удовлетворение потребностей". Несомненно, Смит не дал полного и удовлетворительного объяснения своему постулату. Иногда даже может показаться, что этот постулат держится только на соображении о том, что степени удовлетворения индивидуальных потребностей поддаются арифметическому сложению: если, имея полную свободу, каждый добивается полного удовлетворения индивидуальных потребностей, то общий режим максимальной свободы обеспечит максимальное удовлетворение потребностей общества. Но на самом деле Смит дал гораздо более глубокое обоснование своей доктрины "максимального удовлетворения потребностей". В седьмой главе книги I он показал, что свободная конкуренция стремится приравнять цены к издержкам производства, оптимизируя распределение ресурсов внутри отраслей. В десятой главе книги I он показал, что свободная конкуренция на рынках факторов производства стремится уравнивать "чистые преимущества" этих факторов во всех отраслях и тем самым устанавливает оптимальное распределение ресурсов между отраслями. Он не говорил о том, что различные факторы будут в оптимальных пропорциях сочетаться в производстве или что товары будут оптимально распределяться между потребителями. Он не говорил и о том, что экономия от масштаба и побочные эффекты производства нередко мешают достижению конкурентного оптимума, хотя существо этого явления отражено в его рассуждениях об общественных работах. Но он действительно сделал первый шаг к теории оптимального распределения данных ресурсов в условиях совершенной конкуренции.

Справедливости ради следует заметить, что его собственная вера в преимущества "невидимой руки" меньше всего связана с соображениями об эффективности распределения ресурсов в статических условиях совершенной конкуренции. Децентрализованную систему цен он считал желательной потому, что она дает результаты в динамике: расширяет масштабы рынка, умножает преимущества, связанные с разделением труда, — короче, работает, как мощный мотор, обеспечивающий накопление капитала и рост доходов. Полное название книги Смита — "Исследование о природе и причинах богатства народов" — не оставляет сомнения в том, что главным ее предметом является экономическое развитие. Это ясно видно и из того, как он разграничивает производительный и непроизводительный труд, как он выстраивает иерархию производительности отраслей (считается, что он делает это недостаточно четко), какое значение он придает сбережениям, как он трактует роль капитала, как странно он подходит к теории ценности — делая акцент не на установлении относительных цен на какой-то данный момент, а на изменении ценности во времени, — и больше всего из того, как он рассуждает о направлениях экономической политики, ее воздействии на экономический рост в прошлом, равно как и на развитие экономики различ-

ных стран при его жизни. Но что отличает теорию экономического развития Смита, если можно так ее назвать, от более поздних работ в этой области, включая современные, так это то, как он часто обращается к особенностям социальных условий, которыми определяются и направляются материальные интересы. Смит, которого так часто обвиняют в приверженности вульгарной доктрине стихийного согласования интересов, подчеркивает, что мощная побудительная сила личного интереса действует в согласии с интересами общества только в совершенно определенных институциональных условиях.

Чтобы показать это, достаточно будет нескольких примеров из его рассуждений об услугах государства и об образовательных учреждениях, хотя точно такие же примеры можно было бы привести и из его трактовки меркантилистской политики, систем земельной аренды, акционерных обществ. Как мы знаем, он ограничивает функции правительства, требуя, чтобы оно стояло только на страже прав собственности, обеспечивало оборону страны и выполнение некоторых видов общественных услуг. Он отдает себе отчет в том, что оплата труда государственных служащих — это особая проблема, так как они не подвержены обычному давлению рынка и не зависят от всех других обстоятельств, вынуждающих граждан к экономическому поведению, способствующему благосостоянию общества. Он руководствуется принципом: "общественная служба никогда не исполняется лучше, чем в тех случаях, когда награда является следствием исполнения и соразмерна усердию, употребляемому на него". Но дальше он показывает, что в иных областях, как, например, правосудие, образование, церковь, попытка дать точную количественную меру "усердия" только создала бы новые проблемы. Более того, как слишком скупое, так и слишком щедрое вознаграждение только вредно для службы обществу: "Если за какую-нибудь услугу платят значительно меньше того, что следует, на ее выполнении отразятся неспособность и негодность большей части тех, кто занят этим делом. Если за нее платят слишком много, ее выполнение еще больше может страдать от небрежности и лени". Фактически вся первая глава книги V — "О расходах государя или государства" — посвящена тому, как выработать такие способы вознаграждения адвокатов, чиновников, судей, священников, преподавателей, чтобы они, следуя своим интересам, служили интересам общества.

Например, его уничтожающая критика английского университетского образования сосредоточена на том, что в университетах Оксфорда и Кембриджа отсутствует какая бы то ни было "оплата по результатам": колледжи получают огромные пожертвования, управляются самими преподавателями, доход большинства преподавателей выплачивается из фондов пожертвований, присутствие студентов на занятиях большей частью принудительное, а в результате доход преподавателей никак не связан с их профессиональными качествами педагогов или ученых. В государственных школах положение много лучше преимущественно оттого, что "вознаграждение школьного учителя в основном, а в некоторых случаях целиком зависит от платы, вносимой его учениками". Он приветствовал помощь государства в предоставлении школьных зданий, но предпочитал, чтобы труд преподавателей оплачивался гонорарами частных лиц плюс — как дополнение — небольшой фиксированной суммой в виде стипендии. Его мысль состояла в том, что, получая фиксированное жалованье, учитель никогда не будет работать с полным напряжением сил.

Точно так же он считал, что значительная часть расходов на общественные работы — такие, как постройка и ремонт шоссейных дорог, мостов, каналов, портов, — должна оплачиваться соответствующими взносами пользователей плюс некоторые выплаты из доходов местных властей, если это местные сооружения, и только если это не так, то из центрального бюджета. Это правило гораздо больше относится к шоссейным дорогам, чем к каналам: владелец канала должен поддерживать его, исходя из собственных интересов, так как в противном случае канал станет непроходимым и владелец лишится источника дохода, тогда как "шоссе, хотя бы совершенно запущенное, не становится от этого совсем непроходимым... Обладатели права сбора пошлин на шоссе могут совершенно не исправлять дороги, но это мало отразится на величине сборов.

Поэтому самым удобным было бы передать сбор пошлин для содержания шоссе комиссарам или чиновникам". Это тонкое замечание хорошо показывает, как верно Смит понимал стимулирующее значение различных способов организации дела.

Смит не довольствовался декларацией, что свободная рыночная экономика обеспечивает наилучшее устройство жизни. Он уделяет очень много внимания точному определению той институциональной структуры, которая гарантировала бы наилучшую работу рыночных сил. Его циничные ссылки на классовые интересы и на оружие "идеологии", которым пользуются различные классы в борьбе за экономическое и политическое превосходство, показывают, что он понимает: личные интересы могут в равной мере и препятствовать, и способствовать росту благосостояния общества; рыночный механизм установит гармонию только тогда, когда он включен в соответствующие правовые и институциональные рамки. До последнего времени это признавалось экономистами как должное, но сейчас, когда рост государственного сектора поставил так много проблем (потому-то и проснулся интерес к экономическим теориям бюрократии и теориям прав собственности), "Богатство народов" должно напомнить нам, что преимущества конкуренции не проявляются при полном невмешательстве государства. И не напрасно Смит говорил о *политической* экономии.

Воздавая должное Адаму Смиту или любому другому экономисту, мы всегда должны помнить, что умение блестяще справляться с чисто аналитическими задачами — это совсем не то, что твердо следовать глубинной логике экономических связей. Прекрасная техника далеко не всегда подразумевает прекрасное же понимание экономической сущности явлений, и наоборот. Если судить Смита по стандартам аналитических приемов, он не самый великий экономист XVIII в. Но Смиту нет равных ни в XVIII, ни даже в XIX в. по глубокому и точному проникновению в сущность экономического процесса, по экономической мудрости, а не по теоретической эlegantности.

## РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Квалифицированное издание "Богатства народов", предпринятое Э. Кеннаном (1904 г., репринт 1937 г.), и неотредактированный оригинал вполне доступны читателю в виде недорогих публикаций в мягкой обложке. Введение, написанное Кеннаном к его изданию, — это шедевр, в котором ничего или почти ничего не следует менять в свете позднейших изысканий. Тем не менее, существует еще одно введение к новому изданию "Богатства народов", предпринятому в Глазго Р. Х. Кемпбеллом, Э.С. Скиннером и У.В. Тоддом (1976). Публикация "Богатства народов" в мягкой обложке в издательстве "Penguin" под редакцией Э.С.Скиннера (1970), в которую включены только I, II и III книги, содержит великолепное стостраничное предисловие редактора, по существу, книгу в книге. Стандартную биографию J.Rae (*Life of Adam Smith*. 1895) теперь заменила превосходящая ее работа R.H. Campbell and A.S. Skinner (*Adam Smith*. 1982), хотя следует сказать, что о жизни и личности Смита известно настолько мало, что обе эти книги представляют скорее биографию мысли, чем биографию личности.

Интерес к Смиту значительно возрос в последнее время отчасти в связи с ростом "либерализма", почитающего Смита своим предтечей, отчасти благодаря предпринятому университетом Глазго новому полному изданию трудов и переписки Адама Смита (*Works and Correspondence of Adam Smith*). Все написанное Смитом издано в новой редакции: *The Theory of Moral Sentiments*, *Lectures on Rhetorics and Belle Lettres*, несколько эссе по философским вопросам, недавно найденные студенческие конспекты *"Lectures on Jurisprudence"*, а также так называемый ранний набросок части "Богатства народов". Издание дополнено двумя томами критических очерков, изданных Т. Уилсоном и Э.С. Скиннером (1976). В первом томе помещены четырнадцать статей о философских проблемах этики и политической философии Смита, во втором — шестнадцать статей, посвященных практически всем сторонам экономической доктрины Смита, так что этот том по своему значению немногим уступает "Богатству народов". Особенного внимания заслуживают работы G.J. Stigler, A.I. Blomfield и A.T. Peacock, оригинально трактующие такие темы, которые в наше время, казалось бы, не допуска-

ют оригинальности. См. также материалы симпозиумов по "Богатству народов" в *Canadian Journal of Economic and Political Science* (июнь 1976 г.), особенно O'Brien D.P. *The Longevity of Adam Smith's Vision: Paradigms, Research Programmes and Falsifiability in the History of Economic Thought*, весь выпуск *History of Political Economy* (зима 1976 г.), а также прекрасный отзыв Дж. Стиглера: (Stigler G.J. *The Successes and Failures of Professor Smith* // *Journal of Political Economy*. Декабрь 1976). Отклик на издание в Глазго см. у Ректенвальда (Rectenwald H.C. *An Adam Smith Renaissance anno 1976. The Bicentenary Output — A Reappraisal of his Scholarship* // *Journal of Economic Literature*. Март 1978), а также у Уэста (West E.G. *Scotland's Resurgent Economist: A Survey of the New Literature if Adam Smith* // *Scottish Educational Journal*. Октябрь 1978).

Интересные, но спорные соображения об отношении Смита к его современникам-изобретателям см. у R. Коебнег в его работе "*Adam Smith and the Industrial Revolution*", (*Economic History Review*. Апрель 1959), где автор утверждает, что Смит не сумел предвидеть промышленную революцию. S. Hollander в третьей и седьмой главах книги "*The Economics of Adam Smith*" яростно отрицает эту мысль, но Коебнег кажется мне убедительнее. В остальном книга Холландера содержит довольно общие рассуждения о значении Смита как экономиста, занимавшегося обоснованием экономической политики. Стиль Холландера — скрупулезное следование тексту оригинала с бесконечными комментариями по всем второстепенным вопросам — требует от читателя немалого терпения. J.S. Moss дал оценку нового отношения Холландера к Смигу (см.: *The Economics of Adam Smith: Professor Hollander's Reappraisal* // *History of Political Economy*. Зима 1976).

Следует обратить внимание на работу E.A. Cannan "*History of the Theories of Production and Distribution*" (1917 г., переиздание — 1953 г.), особенно на главу 1, параграфы 5-7; главу 3; главу 4, параграфы 1-3; главу 6, параграфы 1-3. Здесь содержится классический анализ неясного подхода Смита к понятиям капитала и дохода. P.H. Douglas в классической работе рассматривает "Теорию ценности и распределения Смита" (см. *Adam Smith, 1776-1926*. 1928 г., перепечатано в *DET*). Марксистская интерпретация теории ценности Смита состоит в том, что у Смита было две трудовых теории ценности; я это отрицаю, но читатель может обратиться к лучшему из примеров такой интерпретации: (Meek R.L. *Studies in the Labour Theory of Value*. 1956). Gl. 2. Доводы против такой интерпретации см. у Шумпетера в его "*History of Economic Analysis*", причем Шумпетер, пытаясь пересмотреть общепринятое ранжирование экономистов XVIII в., вдруг почему-то поставил Смита ниже, чем Кантильона, Кенэ и Тюрго. См. также Robertson H.M. и Taylor W.L. *Adam Smith's Approach to the Theory of Value* // *Economic Journal*. 1957 (перепечатано в *EET*); *Research in the Economic History and Methodology* и *ASCA*, III; Gordon D.F. *What Was the Labour Theory of Value* // *American Economic Review*. Май 1959. Моя интерпретация трудной пятой главы книги I "Богатства народов" во многом повторяет мою более раннюю статью "*Welfare Indices in the 'Wealth of Nations'*" (*SEJ*, 1959, перепечатано в *ASCA*, II).

Концепция производительного труда у Смита и то, во что ее превратили его последователи, с сочувствием описывается в главе 5 небезынересной книги M.H. Myint "*Theories of Welfare Economics*" (1948), а также в статье V.W. Bladen "*Adam Smith on Productive and Unproductive Labour: A Theory of Full Development*" (*Canadian Journal of Economic and Political Science*, 1950, перепечатано в *ASCA*, III). Книга Майинта представляет чрезвычайную ценность благодаря тому, что в ней рассматривается подчеркнутый интерес классиков к проблемам экономического развития. О "модели" экономического роста у Адама Смита см. тщательно документированную статью Спенглера в двух частях: Spengler J.J. *Adam Smith's Theory of Economic Growth* // *SEJ*, 1959, перепечатано в *ASCA*, III. Еще одна попытка дать формализованное толкование положений Смита — лучшая из всех — содержится в работе H. Varikai "*A Formal Outline of Smithian Growth Model*" (*Quarterly Journal of Economics*. Август 1969). Но единственной работой, в которой удалось создать математическую модель для высказанной Смитом мысли об экономии от масштаба деятельности в промышленности, является Etlis. *The*

*Classical Theory of Economic Growth*. Gl.3. Статья N. Rosenberg, "Adam Smith, Consumer Tastes, and Economic Growth" (*Journal of Political Economy*, перепечатана в ASCA, III) показывает, что если Смит в своей теории ценности, возможно, и недооценил фактор спроса, то значение сил спроса подчеркивалось в его изложении процесса экономического роста в Европе. Во втором томе "Эссе об Адаме Смите" (*Essays on Adam Smith*) под ред. Уилсона и Скинера (T. Wilson and A.S. Skinner) я дал новую оценку вклада Смита в разработку проблем экономики образования. Несколько иная интерпретация вклада Смита в теорию "человеческого капитала" дана в книге В.Ф. Кикер "Human Capital: In Retrospect" (1968 г., издание в мягкой обложке).

Ни в коем случае не пропустите статью J. Viner "Adam Smith an Laissez Faire" (*Scottish Journal of Political Economy*. 1927), перепечатанную в его книге "The Long View and the Short" (1959) и в ASCA, II. Автор приходит к заключению, что "современные сторонники невмешательства государства в дела предпринимателей, утверждающие, что вмешательство является посягательством на естественные права частного предприятия, не найдут поддержки своей позиции в "Богатстве народов". Дополнением к этой статье может послужить лекция Вайнера "The Intellectual History o Laissez Faire" (*Journal of Economic Literature*. Октябрь 1960), в которой история этой доктрины прослеживается от Аристотеля до Адама Смита и далее до наших дней. Содержание обеих этих работ кратко и с блеском изложено Вайнером в очерке "Smith Adam" (*IESS*, 14), перепечатанном в ASCA, I. Контрасту между рационализмом концепции естественного права и историческим методом Смита посвящена статья Н.Ж. Биттерман "Adam Smith's Empiricism and the Law of Nature" (*Journal of Political Economy*. 1940), перепечатанная в ASCA, II. Тем, кто усматривает у Смита простую и очевидную идеологическую предубежденность, следует прочесть статью А.Н. Коле "Puzzles of the Wealth of Nations" (*Canadian Journal of Economic and Political Science*. Февраль 1958). Мысль Смита о том, что для эффективной работы рынка необходимы определенные институциональные условия, хорошо изложена у N. Rosenberg "Some Insitutional Aspects of the 'Wealth of Nations'" (*Journal of Political Economy*. 1960, перепечатано в ASCA, II). Подход Смита к понятию конкуренции блестяще обрисован у P.J. McNulty в "A Note on the History of Perfect Competition" (*Journal of Political Economy*. Август 1967, часть 1). W.J. Samuels в "The Classical Theory of Economic Policy" (1966) подчеркивает значение общественного контроля со стороны факторов, не поддающихся точному учету, таких, как моральные ценности, религия, традиции, образование, занимающих немалое место в тех предписаниях для экономической политики, которые оставил Смит и все его последователи — экономисты классической школы. D. Winch в работе "Adam Smith's Politics: An Essay on Historiographic Revision" (1978) возражает против принятой в наши дни тенденции изображать Смита предшественником современного либерализма и считает, что к Смицу следует относиться только как к мыслителю XVIII в., оперировавшему понятиями и категориями своего времени: ценности Смита были докапиталистические, доиндустриальные, додемократические.

Старый спор о том, противоречит ли теория социальной этики Смита (*Theory of Moral Sentiments*), выводящая правила достойного поведения из приобретенного социальным опытом умения поставить себя на место другого, "Богатству народов" или же, напротив, служит его дополнением, — спор, длящийся уже без малого сто лет, — оживает в полемике между E.G. West (*Adam Smith's Two Views on the Division of Labour //Ec.* 1964), и N. Rosenberg (*Adam Smith on the Division of Labour: Two Views or One?! //Ibid.*, перепечатано в RHET и ASCA, III). Эта же тема рассматривается в нескольких статьях A.L. Macfie в его работе "Individual in Society" (1967) и у R.L. Heilbrunner в "The Socialization of the Individual in Adam Smith" (*Histry of Political Economy*. Осень 1982).

J. Cropsey в "Polity and Economy: An Interpretation of Adam Smith" (1957) и J.R. Lindgren в "The Social Philosophy of Adam Smith" (1973) убедительно доказывают, что для понимания "Богатства народов" необходимо знать всю социальную и политическую философию Смита. Точно так же у A. Skinner в "A System of Social Science. Papers Relating to Adam Smith" (1979) ряд статей объединен мыслью о том, что Смит создал

цельное социальное учение и каждая из его работ — часть этого учения; правда, спорить с одним из лучших из ныне живущих знатоков Адама Смита никому не хочется, но в тезисе о принципиальном единстве всего, что написано Смитом, все-таки можно усомниться — во всяком случае, остается загадкой, почему Смицу не удалось даже связать воедино положения двух своих главных работ "*Theory of Moral Sentiments*" и "Богатства народов".

Изложение той своеобразной концепции истории, которая была широко признана в Шотландии XVIII в. и которой проникнут весь текст "Богатства народов", вы найдете у G. Bryson в "*The Man of Society: The Scottish Inquiry of the Eighteen Century*" (1968) и у Скиннера в "*Economics and History: The Scottish Enlightenment*" (*Scottish Journal of Political Economy*, Февраль 1965). P. Mirowsky в "*Adam Smith, Empiricism, and the Rate of Profit in the Eighteenth-Century England*" (*History of Political Economy*, Лето 1982) показывает, как небрежно Смит обращается с фактами, и это при том, что вся его книга полна эмпирических наблюдений. Н. Myint в "*Adam Smith's Theory of International Trade in the Perspective of Economic Development*" (*Ec.* Август 1977 г.), D.T.W. Laidler в "*Adam Smith as a Monetary Economist*" (*CJE*, Май 1981 г.), а также G.M. Anderson и R.D. Tollinson в "*Adam Smith's Analysis of Joint-Stock Companies*" (*Journal of Political Economy*, Декабрь 1982 г.) рассматривают отдельные темы "Богатства народов". E.G. West в "*Adam Smith's Economics and Politics*" (*History of Political Economy*, 1976, перепечатано в книге: *Adam Smith and Modern Political Economy*, Под ред. G.P. O'Driscoll, Jr (1979) и в *ASCA*, II) и D. Winch в "*Science and the Legislator: Adam Smith and After*" (*Economic Journal*, Сентябрь 1983) каждый на свой лад доказывает, что Адам Смит был родоначальником политической экономии, охватывающей те дисциплины, которые в наши дни называют политологией и экономической теорией бюрократии. Наконец, D. Willis в "*The Role of Parliament in the Economic Ideas of Adam Smith, 1777-1800*" (*History of the Political Economy*, 1979, перепечатано в *ASCA*, I) и S. Rashid в "*Adam Smith's Rise to Fame: A Reexamination of Evidence*" (*TEC*, Зима 1982) показали, что в отличие от общераспространенного представления Смит далеко не сразу превратился в оракула экономической мудрости. H.F. Tompson в "*Adam Smith's Philosophy of Science*" (*Quarterly Journal of Economics*, 1965, перепечатано в *ASCA*, I) предложил весьма оригинальную, хотя и довольно спорную, трактовку раннего эссе Смита по истории астрономии; см. также Ralph L.J. *Adam Smith's Theory of Inquiry* // *Journal of Political Economy*, 1969, перепечатано в *ASCA*, I.

Намного интереснее читать Адама Смита, Рикардо и Милля тем, кто знаком с институтами того времени, которые критически рассматриваются в их трудах: с законами о бедных, о хлебе, о резервных фондах для выплаты долгов и т.д. Те из читателей, кто плохо знаком с экономической историей Англии той эпохи, должны будут восполнить недостаток знаний, внимательно прочитав A. Redford "*An Economic History of England, 1760-1860*" (2-е изд., 1960) — небольшую книжку, содержащую на своих двухстах страницах неправдоподобный объем информации; если не окажется Редфорда, можете почитать T.S. Ashton "*The Industrial Revolution 1760-1830*" (1948) — тоже чудесный образец сжатого изложения фактов.

### Примечания к главе 2

<sup>1</sup> Развитие английской промышленности изначально было связано почти целиком с шерстью. В этом секторе хозяйства (шерстопрядение, сукноделие и соответствующая торговля) сформировалась "меркантилистская система" (привилегии, монополии, протекционизм), которая в XVIII в. стала тормозом дальнейшего развития хозяйства. Прорыв в "новую промышленную эпоху" произошел в нетрадиционном для Англии секторе — обработке хлопка. Именно здесь состоялись знаменитые изобретения (упоминаемые Блаутом ниже). Купцы и промышленники именно этого сектора стали носителями духа инициативы и конкуренции. Как верно отмечает далее Блаут, первые ростки новой эпохи проявились лишь в 1780-х годах. Реальные же структурные сдвиги в экономике обнаружили скорее в начале XIX в. Сказанное относится и к плавке чугуна на коксе, и к промышленному применению парового двигателя Уатта (см. Манту П. Промышленная революция XVIII столетия в Англии. М.-Л.: ГИЗ, 1925).

<sup>2</sup> Книга А. Тойнби вышла вскоре после смерти автора в 1883 г. Русск. пер.: Тойнби Арн. Промышленный переворот в Англии в XVIII столетии. М., 1898.



<sup>3</sup> По Смиту, главные источники богатства народов — это технический прогресс (экономия труда) и бережливость (экономия продукта труда). Но основой и залогом долговременной стабильности экономического роста, в том числе и развития промышленности и торговли, Смит считал эффективное сельское хозяйство.

<sup>4</sup> Отклонение от логики Смита уже само есть признак затруднений в интерпретации (см. прим. 11).

<sup>5</sup> Категория полезности в экономическом лексиконе действительно претерпела изменение под влиянием маржинализма. В XVIII в. и ранее "полезность" понимали как способность вещи ответить на какую-то потребность человека. У маржиналистов же "полезность" — это желаемость вещи (оттого она и может измениться в зависимости от степени насыщения потребности).

<sup>6</sup> Мнение о том, что повышение заработной платы поощряет леность рабочих, высказывали такие авторитетные ученые XVII-XVIII вв., как Гр. Кинг, У. Петти, А. Юнг и др. (см. Кулишер И. Промышленность и рабочий класс на Западе в XVI-XVIII вв. Спб., 1918).

<sup>7</sup> Свое утверждение Смит строит на конкретных примерах: "Так, в большинстве мест портной зарабатывает в среднем за год меньше ткача. Его работа много легче. Ткач зарабатывает меньше кузнеца, его работа не всегда легче, но много чище. Кузнец, даже искусный, редко зарабатывает за двенадцать часов столько же, сколько за восемь часов зарабатывает рудокоп, который является простым рабочим. Дело в том, что работа первого не так грязна, менее опасна и производится на поверхности земли и при дневном свете. Почет составляет значительную часть вознаграждения во всех особо уважаемых профессиях... Постыдность занятия ведет к противоположному результату. Промысел мясника — грубая и отталкивающая профессия, но почти везде он прибыльнее обычных промыслов. Самое отвратительное из всех занятий — это должность палача, и, однако, она в соизмерении с количеством выполняемой работы оплачивается лучше всех других простых занятий" (см. Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука, 1993. С. 223).

<sup>8</sup> Он излагает их во вступительных замечаниях к указанной главе: "Так, по крайней мере, обстояло бы в обществе, где дела были бы предоставлены своему естественному течению, где существовала бы совершенная свобода и где каждый был бы абсолютно воле выбирать занятие, которое считает подходящим, и менять его, когда сочтет нужным" (см. Указ. соч. С. 222).

<sup>9</sup> Это утверждение следует из всего, что было выяснено Смитом в предыдущих главах. В упоминаемом месте Смит еще раз резюмирует основания для подобного вывода. Ренты растут по причинам: 1) интенсификации земледелия; 2) роста цен на сырые продукты земли; 3) удешевления промышленных товаров вследствие технического прогресса; 4) увеличения инвестиций в сельское хозяйство (см. Указ. соч. С. 388-389).

<sup>10</sup> Смит не забывает добавить, что расширение рынка отвечает интересам общества.

<sup>11</sup> Пожалуй, вернее было бы сказать, что теория ценности А. Смита строится в контексте проблемы благосостояния. Рассмотрение главы V книги Смита отдельно от остального материала (и даже в отрыве от связанных с ней глав VI и VII) говорит об иной логике восприятия, чем логика изложения у Смита. Вообще, идеи главы V были камнем преткновения для интерпретаторов, начиная с Д. Рикардо.

<sup>12</sup> Здесь излагаются рассуждения Смита, которыми начинается его глава VI. В главе V, однако, говорится об ином: решающий перелом связывается с проявлением и ускорением феномена разделения труда и его специализации. На единицу своего продукта А тратит меньше труда, чем он затратил бы на эквивалентное количество продукта своего торгового партнера Б (если бы А сам попытался производить изделия Б). Главные в теории ценности Смита — идея экономии труда. Формула обмена выражает равенство не затрат, но отношения эффекта к затрате (см. Указ. соч. С. 74 и далее; см. также прим. 15).

<sup>13</sup> У Смита "действительная цена" (*real price*) — это тяготы собственного труда производителя. То, о чем говорит здесь Блауг, у Смита названо "действительной ценностью" (*real value*).

<sup>14</sup> Важнейший аргумент функции благосостояния по Смиту — это рост производительности общественного труда (лейтмотив разделения труда и *improvements*, т.е. технических улучшений), что способствует, с одной стороны, росту народонаселения, а с другой — вовлечению в производство большего количества труда.

<sup>15</sup> Превосходная формулировка идеи меновой ценности по Смиту, как она дана в первых разделах его главы V.

<sup>16</sup> Поскольку опускать этот раздел книги Смита — стародавняя традиция не только ее читателей, но также и смитоведов, следует воздать должное проф. Блаугу. Его высокая оценка тем более справедлива, что в этом "отступлении" Смит показывает на деле, как хлебные цены можно применять в качестве мерила ценности вместо трудовых единиц, — мысль, высказанная им еще в главе V и вызвавшая множество упреков — от Рикардо и до наших дней.

<sup>17</sup> Рассматривая понятие производительного труда у Смита, следует помнить о скрытой полемике его с физиократами (именно в главе IX книги IV "Богатства народов", посвященной анализу системы физиократов, этот предмет снова всплывает, и дается наиболее общее определение: труд, который возмещает затрату капитала). Под таким углом зрения известные неточности в главе III книги II выглядят иначе, чем с позиции нынешних представлений.

<sup>18</sup> Выражение "количество труда" употребляется Смитом часто и неоднозначно: число рабочих рук, или человеко-часов, или выполняемой работы, но едва ли — сумма заработной платы. В том контексте, о котором идет речь, "количество труда" включает даже труд рабочего скота фермера, к чему трудно применить обычное понятие о заработной плате (см. Указ. соч. С. 505 и далее).

<sup>19</sup> В книге III указанная тема стоит в центре внимания глав I и II. В главах III и IV речь идет уже о развитии народного хозяйства в целом.

<sup>20</sup> Акт об оседлости, принятый в 1662 г., был одним из многих законов (с XIV по XVII вв.), направленных против бродяжничества и на помощь бедным. Указанное законодательство предусматривало комплекс мер

---

от суровых наказаний злостным бродягам до создания работных домов и общественных фондов для содержания бедных по приходам. При этом вводился институт, напоминающий "прописку", для обеспечения оседлости. Адам Смит критикует эти законы как препятствие к свободному перемещению рабочих.

<sup>21</sup> Последний из четырех торговых договоров с Португалией после военных конфликтов 1615, 1635, 1654 и 1703 гг., по которому Англия получила "режим наибольшего благоприятствования" (прежде всего отмену таможенных пошлин) в торговле с Португалией и всеми ее колониями.

# 3

## Население, убывающее плодородие и рента

### ТЕОРИЯ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ

Хотя Мальтус начал размышлять и писать о демографических проблемах далеко не первым, он первым сумел создать теорию народонаселения. С тех пор в начале любой дискуссии по этим проблемам упоминают его имя. Правда, его теория привлекла к себе внимание при его жизни не столько тем, что ее оценили как вклад в развитие демографической науки, сколько тем, что в ней увидели опровержение оптимистических представлений Годвина, Кондорсе и Оуэна, будто бы человеческое общество может быть усовершенствовано с помощью социального законодательства. Для нас же гораздо важнее то обстоятельство, что из теории Мальтуса следовали вполне определенные аналитические выводы. Благодаря им эта теория сохранилась как неотъемлемая часть наследия классической экономической мысли много времени спустя после того, как побудившее Мальтуса к созданию этой теории “предвидение” стало достоянием прошлого. Теория Мальтуса, установившая жесткую зависимость роста населения от продовольственных ресурсов общества, помогла обосновать теорию заработной платы, определяемой прожиточным минимумом, и тем самым проложила путь Рикардо, в глазах которого экономический прогресс сводился почти исключительно к успехам в земледелии. Сводя причину бедности к простому соотношению темпа прироста населения с темпом прироста жизненных благ, определяющих прожиточный минимум, теория Мальтуса установила некий стандарт, на который опирались все представления классиков об экономической политике. Любого из этих достоинств теории Мальтуса было бы достаточно, чтобы сделать ее весьма влиятельной. Взятые же вместе, они вполне объясняют, почему Мальтус имел совершенно невероятный успех, ни с чем не сравнимый в истории экономической мысли. У Мальтуса вскоре объявились как последователи, так и ярые враги. Неудивительно, что его учение вызвало сильнейший отпор у социальных реформаторов и вообще у ученой публики. Мальтус всегда умел восстанавливать против себя всех, кто верил в возможность улучшения социальных условий. Он говорил, что всякая сознательная попытка улучшить условия будет сметена неодолимой людской массой. Он любил повторять, что любые попытки побороть нищету, прибегая к прямым государственным субсидиям или к частной благотворительности, могут только ослабить главное ограничение роста населения — необходимость для каждого заботиться о себе самом и полностью отвечать за свою непредусмотрительность. Он вбивал эти доводы в сознание читателей с редким упорством и красноречием, словно рассчитывая вызвать раздражение у самых впечатлительных. Тем не менее, обратившись к прошлому, нетрудно увидеть, что те доводы, которыми он оперировал, вовсе не были жестко обусловлены его теорией, — то были просто идеологические ловушки. И такие люди, как Френсис Плейс и Джон Стюарт Милль, взглянув на проблему несколько иначе и признав, что контроль над рождаемостью приемлем с моральной точки зрения, смогли использовать мальтузианскую доктрину как знамя программы социальных реформ.

### 1. Взрыв народонаселения

Первое издание “Опыта о законе народонаселения” Мальтуса было опубликовано в 1798 г. Первая из переписей населения, проводившихся раз в десять лет, была предпринята тремя годами позже и показала, что вопреки распространенному мнению население Англии быстро возрастало. Мы знаем, что в последние десятилетия XVIII в. действительно произошел взрывной рост народонаселения, и мы привычно хвалим Мальтуса за пророческое предсказание, сила которого привлекла внимание к опасностям, связанным с такими внезапными демографическими взрывами. На самом же деле история была благосклонна к Мальтусу, так как он подобно своим современникам считал, что численность населения Англии почти или совсем не выросла после революции 80-х гг. XVII в. Во втором издании “Опыта” в 1803 г. он упомянул о переписи 1801 г., но с ее результатами он был знаком лишь поверхностно и, очевидно, даже не понял, что при его жизни произошел беспрецедентный в европейской истории рост народонаселения. В своих рассуждениях он стремился не к простому отражению ситуации в Великобритании — он мыслил всеобщими категориями. Современные специалисты так и не могут прийти к единому мнению: то ли промышленная революция, создав спрос на рабочую силу, тем самым стимулировала рождаемость, то ли улучшение санитарных условий, питания и жилья дало прирост населения благодаря снижению смертности. Как бы то ни было, между 1780 и 1790 гг. смертность и в самом деле значительно сократилась, а рождаемость в то же время несколько возросла. Сам Мальтус ставил на первое место соотношение браков и рождений и даже в поздних изданиях “Опыта” серьезно недооценивал фактическое снижение смертности. Дело не в том, что он неверно истолковал факты, — ведь даже теперь мы не можем прийти к согласию, каковы были эти факты; скорее всего, он никогда не имел ясного понятия о природе взрыва народонаселения, которому его доктрина обязана своей славой, а может быть, и не интересовался этим.

### 2. Аналитическая схема Мальтуса

Исходная посылка Мальтуса, заключается в противопоставлении биологической способности к производству потомства, определяемой природными инстинктами, у человека так же, как у животных, и факторов, которые таковую способность ограничивают (см. табл. 3-1).

Таблица 3-1

Потенциал роста населения	Ограничители роста населения			
Инстинкты продолжения рода	Превентивные меры: снижение рождаемости		Реальные факторы: рост смертности	
	Ограничения морального характера	Слабость здоровья	Порочная жизнь	Нищета
Ограниченность средств к существованию				

Указанные ограничения разделены на принудительные и предупредительные, — так, по Мальтусу, различаются силы, влияющие на нормы рождаемости и смертности. Над этим “позитивным” делением на две категории он поставил три вида “нормативных” факторов: бедность, порок и “нравственное обуздание”. И позади всех — главный фактор: “средства существования” (которые иногда определяются как условие биологическое, а иногда, как культурное), т.е. наличие минимума средств, необходимых для поддержания жизни.

Таковы категории, которыми Мальтус пользуется для построения своей теории. По существу, сама теория состоит из трех положений: 1) биологическая способность человека к продолжению рода превосходит его физическую способность увеличить свои продовольственные ресурсы; 2) те или иные ограничения роста населения — принудительные или предупредительные — действуют всегда; 3) конечный предел воспроизводительной способности населения определяется ограничением по продовольственным ресурсам. Первое из этих положений — ключевая первичная аксиома; второе и третье — фактически выводятся из первого. Недостаток средств существования есть конечный ограничитель не в том смысле, что он действует после всех остальных, но в том, что остальные ограничители рассматриваются как проявление нехватки продовольствия. Это относится и к предупредительным факторам, так как Мальтус не сумел объяснить добровольное ограничение численности населения никакими иными мотивами, кроме страха перед голодом.

Идеи Мальтуса получили немедленный отклик именно потому, что были чрезвычайно просты и не требовали ни создания новой аналитической концепции, ни фактографических открытий. Казалось, все, что он сделал, — это свел воедино несколько хорошо известных жизненных фактов и сделал из них необходимые выводы. В самом деле, разве население не растет всегда лишь постольку, поскольку оно может себя прокормить? И разве бесконтрольное размножение человека не привело бы вскоре к невозможной ситуации при любом темпе роста средств существования? Знаменитое противопоставление двух видов прогрессий, предложенное Мальтусом, — геометрической для прироста населения и арифметической для прироста продовольствия — действовало с гипнотической убедительностью лозунга или рекламы. Легко было увидеть: «даже поверхностное знакомство с цифрами покажет», как говорил Мальтус, что если прирост выражается сложным процентом, то самое малое конечное число при самом низком темпе в конце концов станет больше самого большого числа, рост которого выражается простым процентом (сравните:  $2 + 4 + 8 + 16 + 32 \dots$  и  $1000 + 1003 + 1006 + 1009 + \dots$ ). Добавочное население будет воспроизводиться дальше (отсюда и сложный процент), а прироста добавочных продовольственных ресурсов не будет. Следовательно, при любой исходной ситуации вскоре «все билеты будут проданы». Читатель в такие моменты не склонен вспоминать о том, что в реальной жизни просто не бывает бесконтрольного роста населения биологически предельным темпом, а потому все такого рода выкладки, пусть самые жуткие, оставляют основную гипотезу недоказанной\*.

### 3. Эмпирическое содержание теории Мальтуса

Мальтус приводил в защиту своей теории и логику, и факты, но и то и другое не слишком тщательно. Он не сомневался: то, что мы назвали первичной аксиомой, действительно верно. Из данных сомнительной американской статистики, не делавшей разницы между числом родившихся и числом иммигрантов, он сделал вывод, что при неконтролируемом размножении численность населения будет удваиваться каждые 25 лет; это означает прирост почти на 3% ежегодно (на самом деле биологический предел прироста — 5% в год). При 3%-м приросте, т. е. по Мальтусу, нынешнее население Земли, составляющее 4,5 млрд. человек, достигнет 9 млрд. к 2008г. Это показывает, насколько небольшая разница в среднегеометрических темпах роста может сказаться в такой короткий срок, как 24 года. Имея в виду, что в цивилизованных обществах, как известно, уже очень давно темп прироста населения снижается, можно считать слишком смелым предположение Мальтуса о том, что темп в 3% будет всеобщим. Важнее, однако; другое: он признавал, что в американских колониях не было снижения жизненного уровня населения. Из этого следует, что производство

\* Пиши Мальтус свою книгу в наши дни, он, без сомнения, сослался бы на недавние расчеты, показавшие, что если бы человеческий род пошел от пары, жившей 10 000 лет назад, и размножался бы даже не биологически предельным темпом, а скромным темпом в 1% в год, то к настоящему времени земля была бы шаром из человеческих тел диаметром в несколько тысяч световых лет с поверхностью, расширяющейся в космическом пространстве темпом, в несколько раз превышающим скорость света.

средств существования там тоже должно было расти средним геометрическим темпом 3% в год. Однако этого он не признавал, настаивая, что “не известны случаи”, чтобы производство средств существования росло сколько-нибудь устойчивым средним геометрическим темпом. Но если производство средств существования растет только в арифметической прогрессии, как могло население расти в геометрической и не умирать с голоду?

Отождествляя “средства существования” с пищевыми продуктами, он хотел показать согласно логике того времени, что быстро увеличивать производство продовольствия просто не представляется возможным, так как ресурсы земли ограничены, а технические усовершенствования в сельском хозяйстве идут слишком медленно. Для подтверждения своей правоты у него была магическая формула: закон убывающего плодородия почвы. Но Мальтус не только утверждал, что приращение земельного фонда обходится все дороже, он еще полагал, что накопление капитала и изменения в технологиях никогда не смогут компенсировать ограниченность природных ресурсов. Однако для технического прогресса не существует *закона* убывающей эффективности. Закон убывающей эффективности, если правильно его понимать, — это статическая модель: отдача факторов производства в различных соотношениях при данном уровне технического прогресса и она не имеет ничего общего с динамической проблемой реально растущего населения, которое обрабатывает данную земельную площадь при непрерывном совершенствовании технологии обработки. Перепутать эти вещи — это все равно что подменить верный лишь для строго определенных условий закон Галилея о падении тел в полном вакууме рассуждениями о том, что бывает, когда с башни падают перышко и кожаный мяч.

В первом издании своего “Опыта” Мальтус не упоминал тенденцию убывающего плодородия почвы, а в шести последующих изданиях и даже в своей последней публикации на эту тему — “Общем взгляде на проблему народонаселения” — он показал, что явно предпочитает обращаться напрямую к интуиции читателей вопреки строгой формулировке своего закона. Во всем литературном наследии Мальтуса присутствует неопределенность относительно того, какой вариант закона убывающего плодородия относится к сравнительным темпам роста населения и средств существования. В “Общем взгляде” нам сначала говорят, что возможности производства пищи “явно ограничены недостатком земли... и снижением того прироста продукта, который должен быть получен благодаря постоянному приложению добавочных капиталов к уже обрабатываемой земле”. Здесь статический закон дан в неполной формулировке, подразумевающей не столько предельный, сколько средний показатель эффективности. Страниц через десять нас уверяют, что “хотя благодаря экономии труда и улучшенной системе животноводства в оборот могут быть введены худшие земли, чем те, которые использовались прежде, однако полученное таким образом добавочное количество жизненных благ никогда не будет настолько велико, чтобы в течение сколько-нибудь долгого времени перекрывать действие принудительных и предупредительных ограничений роста народонаселения”. Здесь нам предлагается сомнительная динамическая теория убывающей эффективности технического прогресса, столь характерная для всех рассуждений классиков о вековых тенденциях в сельском хозяйстве.

По существу, Мальтус противопоставил *гипотетическую* способность населения к росту в определенном темпе *фактической* невозможности увеличивать продовольственные ресурсы тем же темпом. На первый взгляд может показаться, что это положение непроверяемо. Но именно это положение является главным звеном в рассуждении Мальтуса о том, что рост населения не ограничивается ничем иным, кроме страха голода. Следовательно, давление населения на наличные продовольственные ресурсы существует всегда. Как указывал Мальтус в своей переписке с Нассау Сениором, “население, за исключением новых колоний, где условия благоприятнее, всегда давит на продовольственные ресурсы и всегда готово размножаться быстрее, чем растет пропитание”. Из этого следует явно ложный вывод, что жизненный уровень не может устойчиво повышаться в “старых” странах с растущим населением. В первом

издании своего “Опыта” Мальтус именно это и утверждал. Но во втором издании он добавил ограничение: “[нравственное] воздержание от брака, не приводящее к беспорядочным удовольствиям”. Под этим он подразумевает просто поздние браки и строгое воздержание в брачный период; он порицал противозачаточные меры при любых обстоятельствах как “безнравственные”. Это новое условие превращало теорию Мальтуса в нечто предельно обобщенное и столь же пустое: улучшение условий жизни доказывает, что нравственное обуздание препятствует росту народонаселения; ухудшение же условий жизни доказывает, что отсутствие благоразумия ведет к нищете и пороку.

Любого оппонента, приведшего свидетельства в пользу того, что средства существования растут быстрее, чем население, утихомиривал логический вывод: значит, рабочий класс практикует “нравственное обуздание”. Оставалось лишь одно возражение: показать, что средний брачный возраст на самом деле не повысился и уровень внебрачных рождений не понизился. Поскольку демографическая статистика того времени не могла подтвердить ни того, ни другого, оборона Мальтуса становилась непробиваемой. Находились немногие, кто оспаривал его теорию, подвергая сомнению тезис, будто контроль над рождаемостью — это “нищета и порок”. Здесь довод Мальтуса был весьма прост: человек по своей природе существо ленивое, праздное, не склонное трудиться, если ему будет дано легко уйти от ответственности за плоды его “естественных страстей”. Мальтусу достаточно было сослаться на общественное мнение своего времени, чтобы с легкостью отвергнуть все так называемые неомальтузианские ограничения “как по причине их безнравственности, так и потому, что они устраняют необходимые побуждения к усердному труду”.

Таким образом, теория народонаселения Мальтуса оказалась в опасной близости к тавтологии в облике теории. Если мы соглашаемся с Мальтусом в том, что контроль над рождаемостью — вещь морально предосудительная, на его стороне история роста народонаселения в течение последних двух столетий: численность населения не тормозилась ничем, кроме “нищеты и порока”. Если же мы, напротив, находим контроль над рождаемостью морально оправданным, Мальтус опять-таки прав: “нравственное обуздание” в широком смысле слова — это одно из ограничений роста населения сверх ресурсов продовольствия. Теорию Мальтуса невозможно опровергнуть, так как она неприменима ни к каким вероятным или действительным демографическим тенденциям: она претендует на то, чтобы описывать реальный мир, но ее описание справедливо по определению ее собственной терминологии.

Статистические выкладки Мальтуса неубедительны не столько потому, что ему не хватало доброкачественной статистики, сколько из-за неспособности его теории выдерживать столкновение с эмпирическими данными. Кейнс как-то похвалил цифровой и фактический материал Мальтуса как “доказательство, выведенное индуктивным путем”, и даже Маршалл отдал должное тому, что он назвал “первым случаем основательного применения индуктивного метода в общественных науках”. Но Мальтус был ближе к делу, когда в предисловии ко второму изданию своего “Опыта” заметил, что, “если какие-либо ошибки, помимо моей воли, вкрались в эту работу, они не могут иметь значительного влияния на сущность моих соображений”.

#### 4. Автоматические ограничения

Критики Мальтуса иногда высказывают мысль, что он ввел читателей в заблуждение у него биологически допустимый темп роста населения намного выше реальных темпов. Но методологически непозволительно запрещать гипотезы, постулирующие абстрактные тенденции, не наблюдаемые в действительности в чистом виде, без каких-либо возмущающих воздействий. Необходимо только, чтобы гипотеза имела предсказуемые последствия. На практике для этого обычно требуется показать, что “чистая” тенденция в каком-то смысле независима от противодействующих факторов, так что отклонениям, вызванным теми или иными “трениями”, можно дать количественную оценку. Вспомним еще раз о роли полного вакуума в Галилеевом законе падающих тел: Галилей установил точные условия, для которых его закон

верен, а также точную меру воздействия таких “трений”, как сопротивление воздуха, которое может быть причиной отклонения от закона вне лаборатории, в реальных условиях. Но у Мальтуса ограничители сами по себе суть результаты давления роста народонаселения, а нравственное обуздание допускается как автоматический ограничитель, вызываемый ростом населения. Не всегда осознается, что в последних разделах “Опыта” Мальтус на самом деле признал все, что выдвигали против него тогдашние критики от Годвина до Сениора, однако он не мог признать их замечания слишком явно в ходе изложения своей системы, не разрушая ее.

Именно Сениор первым разделил потребительские товары на предметы “необходимости, благоприличия и роскоши”. По мере экономического развития роскошь для одного поколения становится приличием для следующего, а для дальнейших, возможно, и необходимостью. Сениор подчеркивает, что желание сохранить свой уровень жизни, надежда перейти к более высокому социальному статусу — это такие же сильные мотивы поведения, как стремление к браку и продолжению рода. Поэтому с повышением жизненного уровня вступают в действие автоматические ограничители роста народонаселения. Мальтус отрицал практическое значение для трудящихся классов такого мотива, как “желание улучшить свои условия”<sup>1</sup>, и с особенным упорством отвергал утверждение Сениора, что этот мотив автоматически становится ограничителем. По мнению Мальтуса, проблему можно решить только улучшением нравов и упрочением религиозных обычаев. Все же в своем “Опыте” он не раз говорит о том, что в Англии явно распространены “вкус к жизненным удобствам и комфорту, желание улучшить свое положение (важнейший источник общественного благоденствия)”, вследствие чего “можно наблюдать господство самого похвального духа усердия и благоразумия... среди весьма широкого класса людей”. А в последней главе своей книги, названной “Наши разумные ожидания по поводу дальнейшего усовершенствования общества”, он возложил всю надежду на “очевидно узкий принцип самокоррестии, который предписывает каждому из нас прилагать все силы ради улучшения своего положения”. Посвятив целую книгу доказательству того, что лишь невообразимыми усилиями можно предотвратить голод и болезни, он заключает на последних страницах книги, что дух соперничества и состязания будет все более действенным ограничителем во всех “цивилизованных и густонаселенных” странах.

Кто-нибудь скажет, что это чересчур — требовать, чтобы теория, описывающая исторические тенденции, к тому же еще и выявляла степень независимости противодействующих факторов от самой господствующей тенденции. Такое требование можно предъявлять к естественным наукам, но от общественных нельзя требовать подобного совершенства. Однако можно согласиться хотя бы с тем, что даже в общественных науках следует определять время, в течение которого ведущая тенденция может дать ожидаемый результат. Очевидно, что, если не определен отрезок времени, в течение которого предсказание может быть проверено на достоверность, мы не можем опровергнуть и соответствующую теорию; в любой момент нам скажут: “Подождите, посмотрите еще”. Таким образом, в области общественных наук многие теории, которые выглядят научно, так как на их основе делаются конкретные прогнозы, на самом деле оказываются лишенными эмпирического содержания. Теория Мальтуса — один из лучших образцов такого метафизического теоретизирования в истории западной мысли. Он выдумал игру, с которой мы будем встречаться снова и снова; ее можно было бы назвать “апокалиптической обманчивостью” — именно так можно выразить характерную для нее склонность к предсказаниям без границ во времени. Читатель еще увидит, что в истории экономической мысли величайшим мастером “апокалиптической обманчивости” был не Мальтус, а Карл Маркс.

В указанном свете легко понять, почему Мальтус так поразительно мало интересовался законами роста народонаселения; он не хотел учитывать временной лаг, необходимый для реакции населения на изменившийся уровень средств существования, и никак не упомянул о половозрастной структуре населения, особенно об удельной доле женщин фертильных возрастов, которая существенна для способности населения к росту. Во всех своих трудах он явно рассматривал уровень рождаемости вне связи с



уровнем смертности, а ограничения роста населения — вне связи с его численностью. Он читал Адама Смита и знал о том, что во всех обществах размер семьи находится в обратной зависимости от уровня семейного дохода, но он не сделал серьезных выводов из этого факта. И в том, что впоследствии рост населения стали рассматривать в принципе как лежащий вне сферы материальных условий и экономической науки, несомненно, немалая заслуга Мальтуса.

### 5. Теория оптимальной численности населения и прожиточного минимума заработной платы

Одна из трудностей интерпретации теории Мальтуса состоит в точном определении понятия перенаселенности. Если мы допустим, что Мальтус под перенаселенностью имел в виду ситуацию, когда население слишком велико, чтобы прокормиться отечественным продовольствием, то возможностей внешней торговли вполне достаточно, чтобы прогнать Мальтусов призрак голода. Но иногда Мальтус, а также Нассау Сениор и Джон Стюарт Милль давали более существенное определение: население слишком велико для достижения максимальной эффективности производства, и сокращение его численности повысило бы среднедушевой доход. В 1920-х годах это положение сформировалось в виде так называемой теории оптимальной численности населения: если население того или иного региона слишком малочисленно для ведения эффективного производства — а «разделение труда ограничивается масштабом рынка»<sup>22</sup> — или, напротив, слишком многочисленно, то очевидно, что может существовать некая промежуточная точка, в которой численность населения оптимальна. Иначе говоря, оптимальна та численность населения, при которой доход на душу максимален. Из этой концепции оптимальной численности следует, что тенденция снижения уровня заработной платы до прожиточного минимума свидетельствует о перенаселенности. См. рисунок 3-1: если заработная плата в расчете на одного рабочего равна прожиточному минимуму, то для равновесия численность населения должна быть равна  $B$ . При меньшем населении будет производиться больше дохода, чем нужно для поддержания прожиточного минимума, и, следовательно, население будет расти; но прирост выше точки  $B$  будет сдерживаться «принудительными» ограничениями. Улучшение технологий или расширение внешней торговли сдвинет кривую доходов вверх (см. пунктирную линию на рис. 3-1) и вызовет прирост населения, предел которому положит возвращение заработной платы к величине прожиточного минимума.

Эта трактовка теории опирается на совершенно механическое понимание связи между уровнем заработной платы и численностью населения. На самом деле заработная плата может быть на уровне прожиточного минимума при населении, равном  $A$  — когда страна не «пере», а недонаселена, — по той простой причине, что рост населения не поспевает за техническим прогрессом. По мере адаптации рабочие привыкают к более высокому жизненному стандарту; прожиточный минимум поднимается, а рост населения замедляется до тех пор, пока технический прогресс не дает

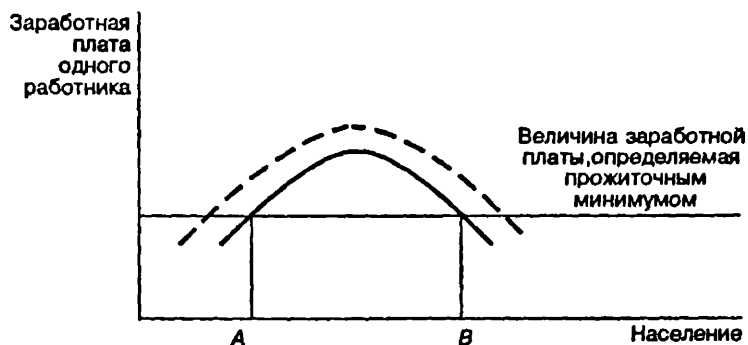


Рис. 3-1

этому процессу новый толчок. Если прожиточный минимум — это не биологически необходимая сумма благ, а, как любил подчеркивать Рикардо, функция “привычки и обычая”, то утверждение, что “заработная плата находится на уровне прожиточного минимума”, не дает возможности судить о желательной численности населения.

Можно увидеть, как несправедливы расхожие представления историков-обществоведов, будто бы экономисты-классики были “пессимистами”, убежденными в наличии тенденции сохранения заработной платы на уровне прожиточного минимума. У них могли быть другие основания для пессимизма, но все они без исключения считали, что жизненный уровень рабочих может быть повышен. Механизм взаимозависимости заработной платы и численности населения использовался для демонстрации полной эластичности долговременной кривой предложения труда, из которой следует, что заработная плата определяется предложением независимо от спроса. Тем не менее обычно признавалось, что в реальной жизни для адаптации к повышению заработной платы может потребоваться не менее целого поколения. В своих “Принципах” (1820) Мальтус замечает, что “внезапный прирост капитала может сопровождаться соответствующим предложением труда не ранее чем через 16-18 лет”. Это была первая констатация факта, что между повышением заработной платы и ростом населения всегда есть некоторый разрыв во времени. Пока сохраняется этот лаг, реальная заработная плата будет увеличиваться, что, в свою очередь, изменяет ее равновесный уровень, соответствующий прожиточному минимуму. Уже одно это — без всяких соображений о “нравственном обуздании” или контроле над рождаемостью — позволяет думать о более светлом будущем, сохраняя теорию прожиточного минимума как аналитический инструмент.

Вполне очевидно, что теория прожиточного минимума заработной платы — это никакая не теория: прожиточный минимум берется как нечто данное, обусловленное тем, как трудовое население относится к продолжению рода, а также, по-видимому, общим уровнем медицинских познаний. Это всего лишь один из примеров классической склонности упрощать анализ, уменьшая число переменных, подлежащих определению. Теория прожиточного минимума заведомо не годится для определения заработной платы в какой-либо конкретной ситуации из-за своей безнадежной неоднозначности: мы не можем знать, о каком отрезке времени идет речь. Например, если заработная плата равна прожиточному минимуму, это значит, что рабочие воспроизводят свою численность в пределах возмещения естественного выбытия: в каждой семье по двое детей (мы отвлекаемся от детской смертности). Но поскольку прирост народонаселения обычно составляет положительную величину и численность рабочей силы все время увеличивается, постольку “рыночный” уровень заработной платы всегда и в любой момент должен быть выше, чем “естественный” прожиточный минимум. Какова же настоящая природа того регулирующего механизма, который снижает заработную плату, — в том ли она, что иные дети, которые при иных обстоятельствах могли бы умереть в младенчестве, доживают до трудоспособного возраста? или в том, что добавочный доход идет на увеличение рождаемости? А может, смертность ни при чем, а рождаемость дано расти так медленно, что душевой доход постоянно возрастает? Названная теория нам ничем здесь не поможет. Но это те вопросы, на которые нужно иметь ответы, если мы хотим предвидеть жизненный уровень будущего.

## 6. Мальтузианство сегодня

Концепция оптимальных размеров населения — вещь, полезная для умственного развития, но справедливости ради следует сказать, что от нее мало пользы для решения социальных вопросов. На практике проблема перенаселенности состоит не в том, чтобы убрать разрыв между реальной и оптимальной численностью населения страны, но в том, чтобы направить рост по какой-то оптимальной траектории во времени. Даже если бы удалось обнаружить, что данная страна в какой-то момент оказалась перенаселенной, процесс движения к оптимуму может сместить самую точку оптимума; данная теория ничего не может сказать об оптимальном направлении роста и даже

не гарантирует сохранение однажды достигнутого оптимума. Это напоминает проблему динамического равновесия в теории цен, и здесь такое сравнение особенно уместно, так как положительный темп роста народонаселения является, по-видимому, одним из обязательных условий достижения максимального дохода на душу населения, — в указанном смысле оптимальная численность населения есть неизбежно показатель динамический, а не статический.

Достоинство теории оптимальных размеров населения состоит в том, что она обеспечивает аналитическую основу, которая позволяет судить о “пере”- или недонаселенности. Но подобно мальтузианской теории она ничего не может сказать по поводу важнейшей проблемы факторов, определяющих рост народонаселения. Конечно, хорошо известно, что уровень санитарии и развитие медицины влияют на динамику смертности. Менее ясны законы рождаемости. Однако мальтузианская теория не дает возможности изучать уровень рождаемости в какой-либо связи с общепринятой экономической теорией, и на первый взгляд трудно понять, отчего позднейшие экономисты не следовали классическому способу объяснения динамики рождений. Отличительная особенность классической теории народонаселения состоит в том, что она рассматривает “производство детей” не как трату дохода на “потребительские блага” ради текущего удовлетворения души, а как вложения в “капитальные блага”, которые принесут отдачу в будущем. По мальтузианской теории получается, что потомство производится при постоянных издержках — повышение спроса на труд непременно создает дополнительные доходы, превосходящие эти издержки, и таким образом ведет к увеличению рождаемости. Но более реалистично предположить, что издержки “производства детей” возрастают как в смысле текущих затрат на воспитание ребенка, так и в смысле упущенного заработка матери. Рост народонаселения обычно связан с его сосредоточением в городах, где потенциальные заработки матерей растут, школьный возраст удлиняется, и все вместе увеличивает издержки на детей. В то же время ослабление семейных связей, сопровождающее процесс индустриализации, уменьшает ожидаемую отдачу от детей в виде их расходов на обеспечение родителей в старости. Если сопоставить постоянный рост расходов на воспитание детей со снижением ожидаемой отдачи, то не приходится удивляться тому, что в промышленно развитых странах рождаемость есть убывающая функция от национального дохода. Исходя из такого рода простейших соображений, можно было бы построить экономическую теорию роста народонаселения в духе классической экономической науки.

Однако никто из экономистов после Мальтуса, по крайней мере до самого последнего времени, не пошел по этому пути. Снижение рождаемости во второй половине XIX в. было объяснено внешней причиной: изменением “склонности к продолжению рода”. На деле же экономисты попросту перестали заниматься исследованием законов народонаселения. В результате они оказались не готовыми к пониманию ставших крайне актуальными после второй мировой войны проблем перенаселенности слаборазвитых стран. Трудности, переживаемые многими слаборазвитыми странами в настоящее время, связаны с тем, что рождаемость у них высока, как в аграрных странах, а смертность низка, как в странах индустриальных. Со временем, по мере экономического развития, эти трудности будут изживаться, как они были изжиты в промышленно развитых странах Европы, но несколько поколений жителей слаборазвитых стран еще будут стоять перед выбором: либо, по Мальтусу, рост их населения будет контролироваться голодом и болезнями, либо им придется так или иначе прибегать к сознательному ограничению рождаемости в конфликте с господствующими религиозными обычаями. Как всегда, у обоих вариантов есть рьяные приверженцы: неомальтузианцы стоят на том, что в отсталых странах все усилия экономической модернизации следует подчинить задаче контроля над рождаемостью и предпринимать только после успешного решения этой задачи, а некоторые марксисты и большинство католиков отвергают любые попытки контролировать рождаемость, считая этот контроль либо неэффективным без индустриализации, либо аморальным по сути. В этих спорах до сих пор на разные лады склоняется имя Мальтуса, хотя трудно всерьез поверить в то, что теория народонаселения Мальтуса имеет отношение к современным демографи-

ческим проблемам, — она никак не объясняет падения рождаемости в развивающихся странах, мало что может сообщить о демографической связи между рождаемостью и смертностью, безмолвствует об экономических последствиях сдвигов в возрастной структуре населения, и она бессильна при выработке политики для регионов с тяжелыми проблемами перенаселенности.

Если бы теория Мальтуса была настоящей теорией, мы бы задали вопрос: а что произошло бы, окажись она неверной? И получили бы (должны были получить) ответ: с ростом численности населения среднедушевой доход должен не падать, а повышаться. Таким образом, история западных стран не подтверждает теорию Мальтуса. Защитники Мальтуса говорят: а современная Индия? Нет спора, Индия — страна перенаселенная и бедная. Она перенаселена потому, что с применением западной медицины смертность понизилась и рост населения был оторван от текущего уровня дохода. Следовательно, Индии было бы полезно также “вестернизировать” свою норму рождаемости. Но что общего имеет такой совет с мальтузианской теорией народонаселения?

### УБЫВАЮЩАЯ ОТДАЧА И ТЕОРИЯ РЕНТЫ

В центре внимания мальтузианской теории народонаселения была проблема ограниченных ресурсов земли. В числе “побочных продуктов” этой теории оказались концепция убывающего плодородия почвы и — что более удивительно — теория, объясняющая природу земельной ренты. Эти две идеи так тесно переплелись, что и появились на свет одновременно, вместе с другими откликами на публикацию “Опыта” Мальтуса.

В 1815 г. в Англии были опубликованы четыре трактата — Уэста, Торренса, Мальтуса и Рикардо. В каждом независимо от остальных была сформулирована теория дифференциальной ренты. Каждая работа на свой лад отвечала за создание парламентского комитета для рассмотрения проблемы цен на зерно, которые упали незадолго до этого, и каждая начиналась с указания на связь между высокими ценами на зерно и вовлечением в обработку менее плодородных и менее пригодных земель в период наполеоновских войн. Все четыре автора согласно указали, что объяснением служит феномен убывающего плодородия — “тот принцип”, по определению Уэста, “что по мере улучшения обработки получение сырого продукта обходится все дороже и дороже”. “При равных количествах работы, — разъяснял Уэст, — каждое дополнительное вложение в сельское хозяйство в действительности дает все меньшую отдачу... В то же время очевидно, что в промышленности равное количество труда всегда производит одно и то же количество изделий”. Формулировку Уэста можно истолковать таким образом, что данный “принцип” верен только при определенном состоянии технологии; но на самом деле Уэст, подобно Торренсу, Мальтусу и Рикардо, считал, что в сельском хозяйстве отдача действительно падает с течением времени, невзирая на изменения в технологии. Из всех четырех авторов он один высказывался об этом самым определенным образом: “Необходимость прибегать к использованию худших земель, нежели те, которые уже находятся под пашней, или к более дорогостоящей обработке одних и тех же земель приводит к тому, что по мере совершенствования методов труд в земледелии становится менее производительным... [что] более чем съедает эффект от механизации и разделения труда в сельском хозяйстве”.

Лишь позднее, в 1830-х годах, последователи Рикардо начали отходить от того, что Кеннан позднее определил как “весьма грубое обобщение об убывающей отдаче, наспех выведенное из опыта великой войны”, и формулировать “псевдонаучный закон тенденции к снижению отдачи”. Важно не то, был ли он псевдонаучным, а то, что экономисты-классики рассматривали закон убывающей отдачи как простое обобщение каждодневного опыта, а современные экономисты рассматривают его как утверждение о том, что будет, если мы увеличиваем затраты одного фактора производства при постоянной величине остальных факторов. В реальном мире очень трудно найти подтверждение этому современному определению.

## 7. Закон убывающей отдачи

Неопределенная ссылка на “равное количество работы”, которая содержится в данном Уэстом определении “закона” убывающей отдачи, весьма показательна для тогдашней теории ренты. Как показал впоследствии Рикардо, на самом деле Уэст имел в виду некую однородную единицу, представленную комбинацией капитала и труда в определенной пропорции и прилагаемую к земле последовательно равными порциями; несмотря на упоминание о трех факторах производства — труде, капитале и земле, ~~данный расчет~~ ~~идея~~ ~~лежит~~ в плоскости двухфакторной модели. Кроме того, величина, объявленная убывающей, — это средний, а не предельный продукт труда и капитала. Но такое смешение понятий — пропорционального и приростного снижения отдачи — для большинства задач не столь существенно: при монотонном снижении среднего продукта всегда уменьшается и его прирост, хотя обратное справедливо не всегда\*.

Все четыре автора считают, что закон убывающей отдачи верен только для сельского хозяйства, и в поисках доказательства обращаются либо к истории, показывая, что рост народонаселения заставляет брать в оборот худшие земли, либо к логическому выводу из того факта, что в любое время в обработке находятся различные по плодородию участки. Если на участке земли данного плодородия можно увеличивать прирост продукта при постоянных или снижающихся затратах, тогда зачем обращаться к худшим участкам? Но введение худших земель в сельскохозяйственный оборот отнюдь не доказывает повсеместного убывания отдачи на равные затраты труда, приложенные к одинаковым участкам земли при неизменном техническом уровне, — от некоторых участков отдача может расти, хотя и не тем темпом, каким снижается отдача от других участков. Далее, распашка земель — процесс долговременный, причем технический уровень обработки все время меняется; поэтому, даже если плодородие всех нераспаханных земель известно и ему дана точная оценка, при улучшенной технологии обработки даже те участки, которые считались невыгодными, могут стать выгодными. При новом уровне технических знаний территории, которые распахиваются в последнюю очередь, могут показать большую урожайность, чем освоенные ранее.

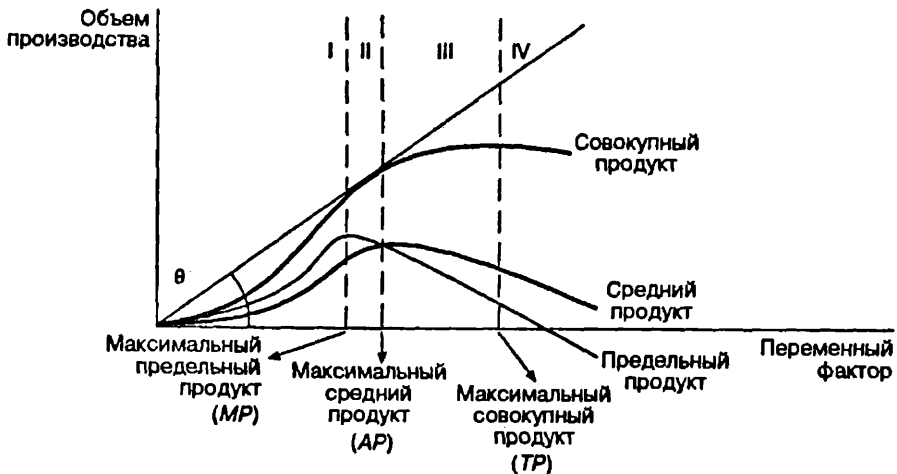


Рис. 3-2

\* Если у нас один фактор постоянный, а другой — переменный (см. рис. 3-2), то мы получаем типичную кривую совокупного продукта (TP); средний продукт (AP) равен углу наклона прямой, проведенной из точки начала координат к любой точке кривой (TP), или тангенсу  $\theta$ , а предельный продукт (MP) равен углу наклона касательной, проведенной к любой точке кривой TP; оба угла наклона равны только в той точке, где кривая AP достигает максимума. Рациональный выбор факторов дает возможность не принимать во внимание зоны I и IV. Поскольку кривая MP достигает максимума раньше, чем AP, в зоне II AP еще увеличивается, тогда как MP уже уменьшается. Только в зоне III обе кривые идут вниз одновременно. Следовательно, при падении AP всегда снижается и MP, но не наоборот.

В следующие десятилетия некоторые экономисты из числа менее известных пытались доказать снижение отдачи методом “приведения к нелепости”. Если добавочные затраты труда и земельные площади в обработке дают пропорциональный или увеличенный прирост продукции, то в конце концов весь хлеб, необходимый целой стране, можно выращивать в одном-единственном цветочном горшке; поэтому расширение обрабатываемых площадей доказывает наличие убывающей отдачи. Но даже при условии, что отдача растет, хлеб для целой страны нельзя вырастить в цветочном горшке, если отдача от него растет не так быстро, как от реального производства, — расширение обрабатываемых площадей совместимо с увеличением отдачи.

И позднее некоторые экономисты классического направления считали, что при постоянной площади обрабатываемой земли в конце концов гарантирована убывающая отдача. Но это верно лишь в том случае, если мы работаем с двухфакторной моделью. Как только допускается третий фактор, соотношение между капиталом и трудом может увеличиться настолько, что компенсирует повышенные трудовые затраты в расчете на площадь обрабатываемой земли даже без изменений в технологии, — постоянный размер земельной площади ничего не значит с точки зрения доказательства закона убывающей отдачи. Проблема состоит в точном определении того, что же мы понимаем под убывающей отдачей, а в этом направлении до начала XX в. было сделано весьма немногое; даже в “Принципах” Маршалла трактовка этой проблемы оставляет желать лучшего [см. главу 10, раздел 16].

Если допустить, что закон убывающей отдачи в какой-то мере характеризует не столько экстенсивную, сколько интенсивную обработку земли, тогда из этого следует, что цена регулируется наилучшими условиями производства продукции. Это представление разделяли все четыре автора брошюр, вышедших в свет в 1815 г., и они сделали вывод, что рента — это излишек продукции фермера, работающего в предельных условиях, над затратами его капитала и труда. В переводе на современный язык это значит, что цена определяется предельными издержками, но предельные издержки фермера, работающего в предельных условиях, выше его средних издержек, и именно этот излишек уплачивается землевладельцу в виде ренты.

## 8. Дифференциальная рента

Будем конкретнее. Теория дифференциальной ренты формально идентична теории предельной производительности, хотя в данном случае предельные приращения чрезвычайно велики, тогда как согласно предельному анализу они должны быть пренебрежимо малы. Предположим, у нас есть перечень данных о пшенице, выращенной на пяти категориях земли равной площади (см. табл. 3-2). Отсюда мы рассчитываем приросты продукции, получаемой в результате приложения все больших и больших порций “капитала-и-труда” (рис. 3-3)\*.

Допустим, цена у нас равна \$1 за бушель пшеницы, так что таблицу физических объемов можно перевести в денежные единицы, приписав перед каждой цифрой значок \$. Цена однородной порции “людей-с-лопатами” — \$140. Каждый фермер на каждом из различных по плодородию участков будет прилагать порциями этот переменный фактор до тех пор, пока прирост дохода будет больше прироста издержек. Поскольку комбинированные единицы “капитала-и-труда” неделимы, фермер *E* сочтет выгодным вложить только одну единицу. Конкуренция уравнивает предельную производительность “капитала-и-труда” — в стоимостном измерении — на всех участках; следовательно, на участке *D* будут применены две единицы “капитала-и-труда”, на участке *C* — три и т. д. Участок *A* даст продукта на \$800 при вложении пяти единиц “капитала-и-труда” — сумма их предельных продуктов при издержках в \$700. Следовательно, рента для *A* равна \$100; для *B* — \$60; для *C* — \$10 и для *E* равна нулю. При движении по горизонтали *E* — это экстенсивный предел обработки земли, качество которой таково, что она дает всего продукта на \$140, а это лишь равно затрате

\* В данном тексте мы пишем “капитал-и-труд” через дефисы в тех случаях, когда имеем в виду некую однородную единицу, или порцию, обоих факторов.

Таблица 3-2

«Капитал- и-труд»	Совокупный продукт земледелия					Предельный продукт земледелия				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
0	0	0	0	0	0					
1	180	170	160	150	140	180	170	160	150	140
2	350	330	310	290		170	160	150	140	
3	510	480	450			160	150	140		
4	660	620				150	140			
5	800					140				

«капитала-и-труда» (\$140). Но если этим на участке *E* окупается приложение ресурсов, то окупается и более интенсивное их применение на участках *A*, *B*, *C* и *D* до тех пор, пока интенсивный предел обработки земли не сравняется с экстенсивным пределом. При движении по вертикали интенсивный предел — это замыкающий прирост переменного фактора, добавляющий к продукту лучшего участка ровно столько же, сколько и к издержкам (\$140).

Легко показать, что определяемая таким образом рента равна предельной производительности земли. По теории Рикардо, переменный фактор получает вознаграждение, равное его предельному продукту, а постоянный фактор получает соответствующий остаток прироста продукта. Оставляя «капитал-и-труд» постоянными и изменяя площадь обрабатываемой земли до тех пор, пока ценность продукта последнего добавочного акра не сравняется с издержками производства этого продукта, мы в расчете на акр получаем рентный остаток, идентичный ренте, исчисленной как предельный прирост на переменное количество фактора «капитал-и-труд», прилагаемого к постоянной площади земли. Предположим, что мы изъяли из оборота единицу земельной площади, скажем категории *B*. Тогда совокупный продукт уменьшится на

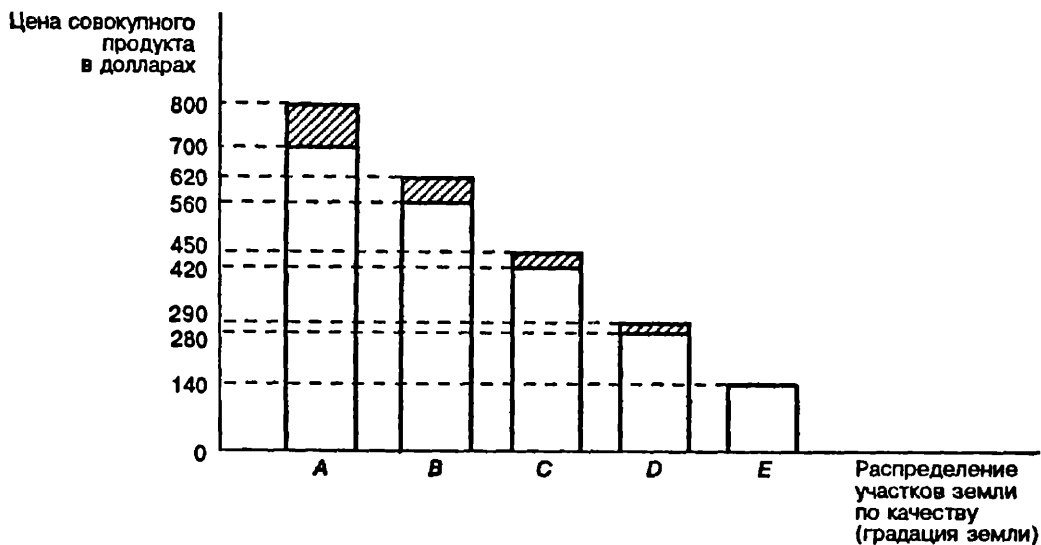


Рис. 3-3

\$620. У нас высвободятся четыре единицы “капитала-и-труда”, которые теперь будут использованы как интенсивные добавки на землю *A*, *C* и *E*, где (не будем обращать внимания на слишком большие цифры в данном примере) они дадут продукт на сумму \$560. Следовательно, предельная ценность продукта на участке *B* равна \$60 — та же цифра, которая выше представляла ренту, исчисленную как остаток прироста продукта.

### 9. Альтернативная стоимость земли

Однако у теории Рикардо есть одна особенность, которой нет у современных методов анализа производительности. Теория Рикардо рассматривает только одну разновидность ренты — сельскохозяйственную; более того, это рента за “сырой продукт” сельского хозяйства вообще, а не рента за землю, отведенную под какой-то определенный вид продукта. Считается, что земля, используемая как пашня, не может использоваться альтернативно как пастбище; труд и капитал изменяются от одного участка к другому, но применение самой земли остается неизменным. Отсюда и фигурируют в классической теории ренты большие предельные величины: считается, что земля берется в обработку свободно по мере надобности из не дающего отдачи фонда, а не отвлекается от другого использования, приносящего ренту. Поскольку же фонд земли ограничен и она используется одним-единственным способом, получается, что рента детерминирована ценой, а не наоборот: “Не потому хлеб дорог, что платится рента, а рента платится потому, что хлеб дорог”, — как сказал Рикардо. Но, как указал Адам Смит в “Богатстве народов” (кн. I, гл. 7), когда рыночная цена товара падает ниже его естественной цены, “интерес землевладельцев немедленно побудит их изъять из обработки часть их земли” и использовать ее для получения ренты более высокой, чем дает этот дешевый продукт. Здесь рента — это издержки индивидуального производителя, участвующие в определении цены. Но в главе, специально посвященной ренте (кн. I, гл. 11), Смит теряет из виду разнообразие возможностей использования земли и незаметно переходит к представлению о земельной ренте вообще. Последователи Смита, придавая особое значение этому второму варианту его представлений о ренте, без всяких объяснений сделали смелый практический вывод, что альтернативная стоимость (*opportunity cost*) земли равна нулю.

Сказанным объясняется та осторожность, с которой Рикардо определил ренту: плата “за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы”. Тем самым из ренты, уплачиваемой по контракту, исключается какой бы то ни было платеж процента на капитал, инвестированный землевладельцем в форме зданий, дренажных сооружений, оград и т. д., равно как и доход от разработки леса или добычи какого-либо минерального сырья на арендованной земле. Остается чистая рента за “землю”, рассматриваемую как целина и нетронутое сырьевое богатство; это неистощимый и невозпроизводимый ресурс, всегда ограниченный в размерах, полностью специализированный на производстве одной культуры и однородный по качеству, не считая некоторых различий в плодородии и местоположении. Следовательно, у ренты есть два источника. Если земля однородна, ограниченность ее количества порождает “ренту редкости”. В данном случае рента — это разница между продуктом всего примененного “капитала-и-труда” и продуктом последнего вложения в качестве предела интенсивного использования. Когда же земли различаются по качеству, ограниченная площадь определенного качества является источником “дифференциальной ренты”. Рикардо думал, что в современной ему Европе есть большой запас земель, не дающих ренты, но с точки зрения его теории ничего не изменилось бы, если бы это было не так. Рента уже не была бы чисто дифференциальной, но осталась бы “рента редкости”.

Из положения о том, что рента “не входит в цену”, что она не является платой за использование ресурсов, экономисты-классики сделали практический вывод: ничего не изменится, если однажды все землевладельцы исчезнут с лица земли. Экспроприация ренты государством никак не отразится на продукции — разумеется, в том случае, если конфискованы будут чисто экономические ренты. Точно так же если бы



рентные суммы перешли от землевладельцев к арендаторам, цены на сельскохозяйственную продукцию и средняя норма прибыли в сельском хозяйстве остались бы точно такими же, так как перевод дохода не отразится на предельных издержках производства зерна. Но, разумеется, переход рента изменил бы характер расходов и у землевладельцев, и у арендаторов, а вместе с тем изменился бы и спрос на сельскохозяйственную продукцию. Поскольку пределы обработки земли устанавливаются в зависимости от спроса на зерно, изменяются и предельные издержки производства зерна. В принципе Рикардо закрыл этот пробел в своей теории, приняв, что спрос на зерно совершенно не эластичен. "Потребность в пище, — как сказал Адам Смит, — ограничена у каждого человека вместимостью его желудка", так что те же факторы, которые определяют численность населения, определяют и объем спроса на "сырой продукт". Но фактически необходимость объяснить, как устанавливаются и от чего зависят пределы обработки земли, была попросту забыта.

### 10. Земля как фактор производства

Сердцевина учения Рикардо о ренте сохранила свое значение и для нас, хотя и с большими поправками. Джон Стюарт Милль первым понял, что рента, получаемая на участке земли, который используется в какой-либо одной форме, при другом использовании участка превращается в издержки, которые надо оплачивать. Девонс воспользовался этим тезисом, чтобы показать, что в отличие от других хозяйственных ресурсов земля не имеет цены предложения и что, напротив, все вложения в нее, если они имеют вполне определенную специализацию, приносят дифференциальную ренту. При любом вложении издержки не могут быть ниже того, что оно в состоянии дать по большинству альтернатив выгодного употребления. В наше время это называлось бы "перенесенным доходом" от вложения. Доходы, превышающие эту "перенесенную" величину, составляют ренту; с точки зрения фирмы, вкладывающей средства в использование какого-либо фактора производства, рента есть часть издержек производства; но с точки зрения отрасли или общества в целом рента определяется ценой и может быть обложена налогом без влияния на предложение данного фактора производства. Если предложение данного фактора фиксированно, а его услуги однозначно специализированны, то "перенесенный доход" равен нулю и все вознаграждение от услуг этого фактора есть рента — как в данном конкретном случае, так и с точки зрения общества в целом. Но таких факторов, которые не могут быть воспроизведены или приспособлены для каких-то иных целей, не существует; в каждом случае все зависит от того, какое время требуется на адаптацию. Например, в краткосрочном плане доход от основного капитала — это не процент, а квазирента: имеющиеся налицо машины нельзя ни быстро увеличить в количестве, ни адаптировать для какого-то другого назначения. Но в долгосрочном плане можно изготовить другие машины, можно переделать старые для другого назначения; поэтому квазиренты всегда как бы размываются. Следовательно, на практике различие между "перенесенным доходом" и рентой всегда очень сомнительно, а вернее будет сказать, что ценовая эластичность предложения фактора производства не поддается точному измерению.

Экономисты-классики считали землю "свободным даром природы", особым фактором производства, отличным от рукотворных средств производства и от воспроизводимого трудового ресурса. Но на самом деле природные ресурсы не отличаются от всего класса капитальных благ, которые нужно сначала приготовить, а затем затрачивать средства на поддержание их в рабочем состоянии. Если "землей" мы считаем ресурс, который дан нам природой и может быть использован без затрат, тогда огромнейшие территории любой страны вовсе не являются "землей"; осушенные, расчищенные и удобренные поля — это такой же продукт прошлого труда, как и машины. Если "земля" есть фактор производства, то она должна быть уже обустроена, улучшена предыдущими поколениями и передана последующим как свободное благо. Предрасположенность классиков считать землю невозпроизводимой главным образом связана с тем, что ее рассматривали не как экономический, а как физический ресурс. Правда, Маршалл говорил, что есть некоторые основания к тому, чтобы рассматривать

территорию как особый фактор производства. С одной стороны, у нее есть свойства некоторых благ длительного пользования, таких, как железнодорожные насыпи, мосты, здания, — все это можно поддерживать в рабочем состоянии, затрачивая небольшие средства на текущий ремонт. С другой стороны, в стране с устойчивым укладом жизни увеличивать предложение земли путем осушения болот или орошения пустынь очень дорого, иногда даже невозможно. Следовательно, предложение территории для экономической деятельности, как правило, намного менее эластично, чем предложение капитальных благ. Именно это имел в виду Маршалл, когда он говорил, что классический анализ ренты, особенно применительно к условиям такой страны, как Великобритания, по существу, не лишен смысла. Некоторые британские экономисты разделяют сочувственное отношение Маршалла к подходу Рикардо к ренте, но большинство современных экономистов расстались с мыслью, что есть какая-то нужда в специальной теории земельной ренты. При долговременном статическом равновесии, где совокупный продукт сводится к заработной плате и проценту как платежам за труд и капитал, третьего фактора производства просто не существует, а теория дифференциальной ренты интересна только тем, что она знаменует первое появление маржинального начала в экономической теории.

### 11. Налог на ценность земельного участка

Теория Рикардо показала, что земельная рента, будучи вознаграждением природного и невоспроизводимого фактора производства, особенно хорошо поддается налогообложению. Джеймс Милль, учитель и ученик Рикардо, первым сформулировал вполне очевидную мысль о том, что все приросты рентного дохода по отношению к некоему базовому году можно без большого ущерба изъять налогом. Самому Рикардо это предложение не слишком понравилось, но при его жизни оно не выходило за рамки чисто научных проблем. Однако с опубликованием в 1848 г. "Начал" Джона Стюарта Милля, в которых была глава, повторившая выводы Милля-отца, и с последующим созданием Ассоциации реформы землевладения под эгидой Милля идея получила практическое воплощение. Джон Стюарт Милль предложил полностью освободить от налога текущий рентный доход и облагать им "будущий прирост незаработанной ренты", а именно приращение дохода от повышения цены земли. Генри Джордж в книге "Прогресс и бедность" (1879) пошел несколько дальше и предложил конфискацию всех рентных доходов в духе физиократов — меру, которая, как ему казалось, сможет устранить бедность и экономические кризисы, потому что последние суть не что иное, как плоды спекуляций на земельных ценах. Это был бы "единый налог", так как ему казалось, что поступлений хватило бы на покрытие всех расходов государства. Его предложения были плохо поняты и неверно истолкованы отчасти потому, что сам он сформулировал их очень плохо, создав впечатление, будто бы он выступает в пользу национализации земли. На самом деле он только предложил обложить налогом чистую земельную ренту за вычетом доходов от улучшения качества земельных участков. Короче говоря, "единый налог" был задуман для того, чтобы свести к нулю цену земли как пространства, не трогая рентные доходы от собственности, находящейся на этой земле; его целью было уравнивание всей собственности независимо от ее местоположения.

Возражение Маршалла против "единого налога" не нуждается в пояснении: не только земля, но и все факторы экономического процесса могут получать кратковременную ренту; и даже дифференциальная рента Рикардо — это с долговременной точки зрения стимулирующие платежи, которые поощряют использование плодородных и потому дефицитных участков. Джордж мог бы ответить на это, что никакая квази-рента не может быть такой же постоянной и всеобщей, как базисная земельная рента, с чем Маршалл, скорее всего, согласился бы. Более того, если бы можно было найти административное решение для проведения границы между чистой экономической рентой от земли как отдаленного расхода и рентами от всевозможных улучшений земельных участков, аргумент Маршалла отчасти утратил бы силу — эластичность предложения земли в самом деле очень низка (однако заметьте, что она не равна нулю,

так как у земли есть не только такие характеристики, как ширина и длина участков, но и такая, как глубина пахотного слоя). Джордж хотел только уничтожить спекуляцию земельными участками, и он употребил бы всю свою энергию на то, чтобы добиться полного и ясного разграничения между налогом на “цену участков” и налогом на “улучшения”. Но эта сторона проблемы оказалась слабо освещена на страницах “Прогресса и бедности”. Вместо этого Джордж сосредоточил весь свой пыл на предложении, чтобы землевладельцам раз и навсегда дали компенсацию за все рентные доходы, которые будут обложены налогом и начнут уходить в казну; он понимал, что тем самым его идея сводится к предложению взимать налог только с будущих приростов рентного дохода.

С технической стороны осуществить замысел Джорджа нисколько не труднее, чем провести различие между доходом и капиталом при взимании прогрессивного подоходного налога. И в принципе не будет особого греха в обложении ценности участков, т. е. цены земли, с полным или частичным освобождением от налога на улучшения данного участка, если принять на веру, что такой налог действительно даст большие поступления в казну от всех земельных участков, за исключением быстрорастущих крупных городов. В конечном счете этот вопрос упирается в возможность нарушать права собственности: право собственности землевладельцев “ставится на весы” против стимулов к улучшению земли, которые создаст налог Джорджа. Правда, если нужно стимулировать инвестиции в никудышную собственность, это можно сделать намного проще, чем методом обложения ценности участков. В то же время, если мы уж так ненавидим спекуляцию землей и “нетрудовые доходы”, можно подвести капитальный доход под подоходный налог и ввести дополнительный налог на землевладельцев, которые не занимаются сами обработкой земли. И если, как нетрудно предположить, все это создаст чрезмерные административные трудности, то можно было бы отстаивать и национализацию земли. Но следует понимать, что спекуляция землей выполняет экономическую функцию: люди по-разному оценивают будущее экономическое развитие отдельных районов, и прибыль тех, чья оценка оказывается верной, идет рука об руку с потерями тех, кто ошибся. Если же мы национализируем землю, то ответственность за ошибки в прогнозах будет нести все общество; такие ошибки — не редкость, ведь существуют же города-призраки и целые районы в глубоком упадке — ценность земли растет не всегда и не везде.

Так или иначе, но книга “Прогресс и бедность” — великолепный образчик старомодной классической экономической науки — в день своего выхода в свет была устаревшей лет на тридцать, а идея конфискации доходов у главного класса общества вызвала глубокий шок у поколения, воспитанного в викторианском почтении к общественным институтам. Поэтому идея налога на ценность участков никогда не обсуждалась всерьез, и к нашему времени отдельные примеры ее влияния можно найти только на уровне местного самоуправления в США, Австралии и Новой Зеландии. Но более мягкое предложение Милля было, в конце концов, применено при разработке английского бюджета 1909 г. для городских земель, не используемых под застройку, а в английском Акте о планировании малых городов и деревень от 1947 г. был в конечном счете использован принцип налогообложения приростов будущих доходов от всех земельных участков.

Идея, семена которой были посеяны Рикардо, оказалась такой же соблазнительной для ранних представителей предельной полезности, какой она была для ближайших последователей Рикардо. И Вальрас, и Уикстид были за национализацию земли, хотя и с полной компенсацией. Замысел Вальраса состоял в том, чтобы компенсировать владельцев облигациями, выплачивая проценты и погашение займа из будущих рентных доходов. Но поскольку цена земли — это не что иное, как ожидаемый рентный доход с поправкой на текущую ставку процента, полная компенсация означала бы, что рентный доход полностью уходил бы на годовую выплату процентов, а государство так и не смогло бы выкупить облигации. Вальрас решал эту проблему, будучи уверен, как и Рикардо, что в растущей экономике рентные доходы повышают-

ся; он предложил выплачивать собственникам цену, исходя из покупки на срок 99 лет, — с точки зрения отдельной человеческой жизни это вечность, — с тем чтобы впоследствии все рентные доходы получало государство. Здесь, как и в других случаях, ошибочный прогноз Рикардо, построенный на оценке текущих событий, сделал это предложение несостоятельным уже в момент его обнаружения.

## РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Читателю следует внимательно прочесть последнее изложение теории Мальтуса: "*A Summary View of the Principle of Population*" — статью объемом страниц в пятьдесят, которую он написал для "Британской энциклопедии" 1830 г. издания и которую можно найти в переиздании либо в "Introduction to Malthus" ("Введение в теорию Мальтуса" под редакцией Д. В. Гласса, вышедшее в 1953 г. и содержащее, кроме того, превосходные статьи о Мальтусе, написанные Х. Л. Билсом (H. L. Beales) и Д. В. Глассом), либо в американском издании: Т. Р. Мальтуса "О народонаселении", вышедшем в 1960 г. в мягкой обложке, либо в перепечатке первого издания "Опыта" Мальтуса (1798), сделанной в английской серии "Penguin" в 1970 г. под редакцией А. Флю (A. Flew). Второе издание "Опыта" Мальтуса появилось в 1803 г. в существенно исправленном виде и было вчетверо длиннее первого, после чего основной текст не подвергался серьезным изменениям вплоть до последнего шестого издания в 1826 г. (однако в приложениях к третьему и пятому изданиям соответственно 1806 и 1817 гг. имеются важные аргументы в защиту от современной автору критики). Это последнее, шестое издание имеется либо в твердой обложке — выпущено в 1890 г. и снабжено биографией автора и критической вводной статьей, написанной Дж. Т. Беттаман (G. T. Bettam), либо в мягкой обложке и без приложений. В первых двух главах "Опыта", занимающих менее 3% всей работы, изложена теория целиком; большая часть книги содержит довольно скучные иллюстративные материалы о населении разных стран, поясняющие тезисы, которые были изложены в первых двух главах. В главах, посвященных законам о бедных и хлебным законам, содержится ряд типично смитовских теоретических положений, а экономическая система, о которой идет речь, состоит из промышленности и сельского хозяйства в соответствующем сочетании: главы 6-12 книги III и несколько первых глав книги IV проливают свет на представления Мальтуса о том, каким следует быть обществу. Желательно также, чтобы читатель ознакомился с публикацией чрезвычайно содержательной переписки между Сениором и Мальтусом, воспроизведенной в книге Дж. Ф. МакКлири "Мальтузианская теория населения" (McCleary G. *The Malthusian Population Theory*. 1953).

В новейшей из современных биографий Мальтуса, написанной П. Томасом (Thomas P. *Population Malthus: His Life and Times*. 1979), содержится много нового материала о Мальтусе-теоретике и мало — о Мальтусе-демографе. Логическая структура теории Мальтуса блестяще показана в статье К. Дэвиса "Мальтус и теория народонаселения" (Davis K. "Malthus and the Theory of Population", помещенной в сборнике "Язык социального исследования" под редакцией П. Ф. Лазарсфельда и М. Розенберга (The Language of Social Research / Eds. P. Lazarsfeld, M. Rosenberg. 1955). Ж. Стаскар в книге "Мальтус и население" (Stassart J. *Malthus et la population*. 1957), изданной на французском языке) дает надежное руководство, позволяющее понять, "что сказал Мальтус на самом деле". Дотошный критический разбор теории Мальтуса, сделанный Кеннаном (Cannan), прекрасно выдержал проверку временем: см. главу 5 его "Теории производства и распределения" ("*Theories of Production and Distribution*", и главу 4 его же "Обзора экономической теории" (*Review of Economic Theory*. 1929). "История экономического анализа" Шумпетера (с. 250-258, 578-584) излагает тот же материал, причем почти под тем же углом зрения; Дж. Стиглер в статье "Теория ценности и распределения Рикардо" (Stigler G. J. *The Ricardian Theory of Value and Distribution*), опубликованной в "*Journal of Political Economy*" в 1952 г. и перепечатанной в "Очерках истории экономической науки" (*Essays in the History of Economics*. 1956) и в ЕЕТ, лишь подчеркивает сделанное Кеннаном. "Мальтузианская теория населения"

МакКлири (McCleary. *Malthusian Theory of Population*) содержит страстную защиту этой теории; читатель, который воспринимает ее враждебно, может проверить на этой книге свое критическое мышление. Дж. Спенглер (J. J. Spengler) пытается примирить "Опыт" Мальтуса с его же "Принципами политической экономии" в работе "Теория народонаселения Мальтуса в ее полном виде: попытка новой оценки" (*Malthus's Total Population Theory: A Restatement and Reappraisal // CJEPS. 1945, перепечатано в ЕЕТ*). См. также статью Дж. Спенглера "Были ли Мальтус прав?" (*Was Malthus Right? // Scotch Economic Journal. Июль 1966*); на этот вопрос он отвечает: "Не вполне, однако..." Те из читателей, кто все еще убежден, что доктрина Мальтуса имеет отношение к современности, могут заглянуть в статью К. Смита "Некоторые соображения по поводу современного мальтузианства" (*Smith K. Some Observations on Modern Malthusianism // PS. Июль 1952*).

Блестящий обзор дискуссии о природе демографического взрыва в 1780-х годах дан в недавно вышедшем сборнике "Население в процессе индустриализации" (*Population in Industrialization*) под редакцией М. Дрейка (M. Drake, 1969), содержащем также обширную библиографию. Увлекательный рассказ о великих спорах в Англии XIX в. вокруг теории Мальтуса вы можете найти у К. Смита в книге "Спор о мальтузианстве" (*The Malthusian Controversy. 1951*). Д. Эверсли (D. E. C. Eversley) в книге "Социальные теории рождаемости и спор о мальтузианстве" (*Social Theories of Fertility and the Malthusian Debate. 1959*) дополняет этот рассказ, уделяя главное внимание развитию теории уровня жизни. М. Блауг (M. Blaug) в главе 6 работы "Экономическое учение Рикардо" (*Ricardian Economics. 1958*) дает краткое описание того, как первые последователи Рикардо фактически отказались от мальтузианской теории. Книга Р. Мика "Маркс и Энгельс о Мальтусе" (Meek R.L. *Marx and Engels on Malthus. 1953*) изобилует обвинениями, но удивительно бедна по существу.

История теории народонаселения до и после Мальтуса сжато дана в главе 3 работы "Факторы и последствия демографических тенденций" (*The Determinants and Consequences of Population Trends*), подготовленной и изданной ООН в 1953 г. Она была перепечатана в сборнике "Демографическая теория и политика" под редакцией Дж. Спенглера и О. Дункана (*Population Theory and Policy/Eds. by J. J. Spengler, O. D. Duncan. 1956*), содержащем немало других интересных материалов. П. Дуглас в главе 13 "Теории заработной платы" (Douglas P.H. *The Theory of Wages. 1934*) дает обзор того, что было сделано после Мальтуса по поводу долговременной кривой предложения труда. Великие экономисты второй половины XIX в. большей частью подробно останавливались на разработанной Рикардо теории ренты, причем наиболее интересны комментарии Маршалла (Marshall) и Уикстиды (Wicksteed). В работе Сиджвика "Принципы политической экономии" (Sidgwick H. *Principles of Political Economy. 1883. Кн. 2. Гл. 7*) дан исключительно интересный анализ смешанного динамического и статического характера рикардианской теории ренты. Принципиальное различие альтернативной стоимости земли для отдельного производителя и общественной цены земли для целого общества рассматривает Д. Бьюкенен (H. Buchanan) в обзоре теории ренты от Смита до Маршалла "Исторический подход к теории ренты и цены" (1929), перепечатанном в "Лекциях по теории распределения доходов" (*Readings in the Theory of Income Distribution. 1946*) под редакцией У. Феллнера и Б. Хейли (W. J. Fellner, B.F. Haley). Хорошее изложение современной теории ренты вы найдете в работе Д. Уорчестера Мл. "Переоценка теории ренты" (D. Worcester, Jr), опубликованной в "American Economic Review" (1946) перепечатанной в "Лекциях по микроэкономике" под редакцией Д. Камершена (*Readings in Microeconomics / Ed. D.R. Kamerschen. 1967*). В главе 3 книги Барнета и Морзе "Ограничения и рост. Экономика доступа к природным ресурсам" (Barnet H.J. and Morse C. *Scarcity and Growth. The Economics of Natural Resource Availability*) издание 1963 г., а также издание в бумажной обложке) содержится интересный обзор трактовки проблемы ограниченности природных ресурсов, начиная с Мальтуса и кончая Джоном Стюартом Миллем.

Генри Джордж сохранил свое значение и для нас: его именем названы школы общественных наук во всех крупных городах Америки, а также несколько школ за

пределами Америки. "American Journal of Economics and Sociology" — это издание в духе Генри Джорджа, и, как показывают публикации на его страницах, земельный налог по цене участка — тема еще достаточно актуальная. С. Корд в книге "Генри Джордж: мечтатель или реалист?" (Cord S.B. *Henry George: Dreamer or Realist?* 1965), несмотря на сухость тона и некоторую теоретическую неясность изложения, приводит замечательную историю реакции четырех поколений экономистов на "Прогресс и бедность". Все ведущие английские и американские экономисты нашего времени — Альфред Маршалл, Френсис Уолкер, Эдвин Селигмен, Томас Карвер и Ричард Эли — написали обширные критические разборы теории Г. Джорджа. Р. Анделсон в своей книге "Критики Генри Джорджа. Обзор придинок к "Прогрессу и бедности" за сто лет" (Andelson R. *Critics of Henry George. A Centenary Appraisal of Their Strictures on Progress and Poverty*. 1979) ясно показал, что история отношения к Генри Джорджу — это история упорного непонимания, искажения и прямого ухода ведущих экономистов-теоретиков от проблем, поставленных Джорджем. Сжатое изложение предложений Джорджа, сделанное им самим, вы найдете в его работе "Единый налог на ценность земли" (*A Single Tax on Land Values*. 1890, перепечатано в *ЕТНА*). Хороший современный обзор его работ см. у Тейлхека в главе 3 книги "Пионеры американской экономической мысли" (Teilhas E. *Pioneers of American Economic Thought*. 1936). О современном значении экономической стороны предложений Джорджа см. сборник "Определение ценности земли" под редакцией Д. Холланда (*The Assessment of Land Value* / Ed. M. Holland. 1970), особенно обратите внимание на эссе Хикса (U. K. Hicks) "Возможно ли обложение земли по ценности участка?" ("*Can Land Be Assessed for Purposes of Site Value Taxation?*")

### Примечания к главе 3

<sup>1</sup> *Beetering jur condition* — выражение принадлежит Адаму Смиту, играя важную роль в его учении о естественном человеке. В "Богатстве народов" это главный движущий мотив личной инициативы, предприимчивости и бережливости. (см. Указ. соч. С. 481).

<sup>2</sup> Еще одна цитата из Адама Смита (см. Указ. соч. С. 132).

## Система Рикардо

В основе системы Рикардо лежит представление о том, что экономический рост должен рано или поздно застопориться из-за недостатка природных ресурсов. Общий принцип этой системы можно понять, представив себе, что вся экономика состоит из одной огромной фермы и производит пшеницу, вкладывая однородный "капитал-и-труд" в земельный участок постоянного размера, но с падающей отдачей. Мы уже видели, как Рикардо уходит от необходимости рассматривать три переменные, сводя "капитал-и-труд" к одной величине переменных затрат. В его рассуждениях присутствует еще одно упрощение: спрос на хлеб абсолютно неэластичен и является простой функцией от численности населения; объем производства определяется в тот момент, когда мы задаем некоторую численность населения. Тогда, применяя теорию предельной производительности, мы показываем, что в расчете на переменные затраты будет получен предельный продукт, а постоянный фактор — земля — получит в качестве возмещения некоторый "излишек", определяемый как разница между средним и предельным продуктом, полученным при переменных затратах как в случае экстенсивной, так и в случае интенсивной обработки земли (см. рис. 4-1). Рента равна всему объему продукта ( $OCDM$ ) минус предельный продукт "капитала-и-труда" ( $AM$ ), умноженному на число вложений ( $OM$ ). Поскольку весь продукт изображается либо прямоугольником под кривой среднего продукта ( $OCDM$ ), либо пространством под кривой предельного продукта ( $OEAM$ ), постольку рента на данной диаграмме показана либо заштрихованным треугольником, либо прямоугольником, обозначенным надписью "рента". Размер ренты зависит только от разницы между средним и предельным продуктом, т.е. определяется действием сил, уменьшающих отдачу. На этой

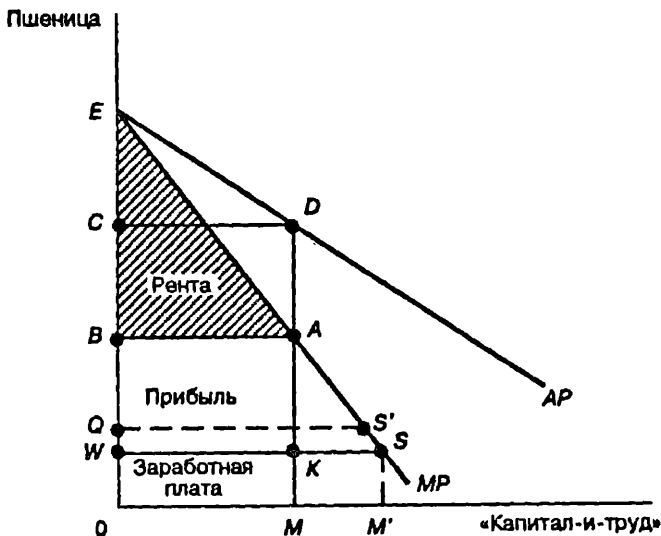


Рис. 4-1

диаграмме кривые даны в виде прямых единственно ради удобства, хотя, как мы увидим дальше, числовые примеры Рикардо и в самом деле построены на допущении, что функции средней и предельной производительности линейны.

### 1. Теория хлебных прибылей, или зерновая модель

Вот все, что можно сказать о той части теории, которая касается только предельной производительности как таковой. Дальше идут строго классические рассуждения: поскольку труд и капитал соединены в постоянной пропорции, постольку теория предельной производительности не дает возможности установить, каким образом продукт за вычетом ренты делится между капиталом и трудом. Для того чтобы определить норму заработной платы через постоянную цену предложения труда, выраженную в хлебе ( $OW$ ), вводится теория прожиточного минимума. При уровне заработной платы, равном прожиточному минимуму, эластичность предложения труда (кривая  $WS$ ) является бесконечной величиной. Вся прибыль — это остаток, равный всему продукту за вычетом ренты, а также за вычетом фонда заработной платы ( $OWKM$ ); в расчете на единицу "капитала-и-труда" прибыль равна предельному продукту вложения единицы "капитала-и-труда" ( $AM$ ) за вычетом доли заработной платы ( $KM$ ). Точнее, речь идет о вложении "основного и оборотного капитала-и-труда", в котором сохраняется постоянное соотношение между обеими частями капитала. Физический приток объема орудий труда всегда равен приросту рабочей силы, а объем требуемого оборотного капитала определяется соотношением между объемом орудий труда и рабочей силой, а также заработной платой, которая предполагается равной прожиточному минимуму. Если капитал оборачивается за год, а речь идет о сборе урожая в сельском хозяйстве, то капитал состоит только из суммы, авансированной на оплату труда в течение года. Иными словами, капитал равен фонду заработной платы, или "рабочему фонду" ( $OWKM$ ), — совокупному спросу на труд, выраженному в хлебе. Это третий "трюк" в ходе рассуждений Рикардо: предполагается, что орудия труда изнашиваются в течение одного года, и основной капитал исчезает. Годовая норма прибыли задается отношением всего объема прибыли к инвестированному капиталу, а поскольку годовой капитал состоит почти исключительно из оборотного, или рабочего, капитала, из этого следует, что отношением всей прибыли к фонду заработной платы как процентом на используемый капитал определяется норма прибыли всей этой гигантской фермы. Таким образом, норма прибыли

$$r = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Заработная плата}} = \left( \frac{AM - KM}{KM} \right) 100\% = \left( \frac{AM}{KM} - 1 \right) 100\% .$$

Итак, если  $OW = KM$ , то из практических соображений можно считать заработную плату, определяемую прожиточным минимумом, постоянной величиной, а следовательно, норма прибыли находится в прямой пропорциональной зависимости от предельного продукта "капитала-и-труда".

Пока норма прибыли является положительной величиной, у капиталистов есть стимул к накоплению. В процессе накопления капитала рабочая сила будет расти в соответствующей пропорции.  $AM$  будет сдвигаться вправо, и как предельный продукт "капитала-и-труда", так и норма прибыли будут снижаться вплоть до стационарного уровня, который достигается при  $AM = KM = SM'$  и  $r = 0$ . Мы можем уточнить характер независимой переменной, приняв, что существует минимальная норма прибыли (например,  $QW$ ), ниже которой капиталист не станет рисковать вложениями в капитал: это простейшее допущение вполне созвучно замечанию Рикардо о том, что капиталу нужен минимум вознаграждения в качестве условия существования и что этот минимум должен быть небольшой, но положительной постоянной величиной. Это никоим образом не повлияет на поведение независимой переменной: стационарный уровень достигается быстрее, и только. Далее следует допустить, что технический прогресс сдвигает функцию производительности вверх, а это замедляет достижение стационарного уровня. Это частично компенсируется тем, что кривая долговременно предложения труда со временем смещается вверх, по мере того как рабочие привыкают к более высокому уровню жизни. Так что прожиточный минимум — это такой



уровень заработной платы, при котором прекращается рост населения, но этого не происходит, пока экономика не достигает стационарного состояния. Накопление капитала постоянно поднимает "рыночную цену" труда над уровнем его "естественной цены"; тем самым стимулируется рост населения, под действием которого рыночный уровень заработной платы снова сбивается вниз до естественного. Этот процесс останавливается только тогда, когда заработная плата съедает весь продукт за вычетом ренты, т.е. тогда, когда прибыль падает до минимально приемлемого уровня.

Чтобы показать, что при этом происходит, мы вычерчиваем кривую всего продукта за вычетом ренты в качестве характеристики размеров рабочей силы: ведь "рабочая сила" — это не что иное, как "население", так как экономисты-классики всегда считают долю работающих по найму в численности населения заданной, постоянной величиной. (см. рис. 4-2). Когда население =  $OM$ , фонд заработной платы =  $RM$  (он равен четырехугольнику  $OWKM$  на нашем предыдущем рисунке), а вся прибыль =  $PR$  (равна четырехугольнику  $WBAK$  на предыдущем рисунке). Норма заработной платы равна ее фонду, деленному на численность рабочих.  $RM/OM = \operatorname{tg} \alpha$ , и предполагается, что это заданная константа. Наличие положительной прибыли привлекает капиталистов и поднимает рыночный уровень заработной платы выше уровня  $RM$ ; это начинает тормозить капиталовложения, однако вызванный в то же время рост численности населения возвращает рыночный уровень заработной платы к естественному; прибыль устанавливается на уровне  $P'R'$ , что снова привлекает капиталовложения, и т. д. вплоть до достижения стационарного состояния. Если накопление капитала идет все время, то рыночный уровень заработной платы может так и не снижаться до естественного; спрос на труд постоянно опережает предложение. Дело доходит до того, что рабочие только и ждут повышения прожиточного минимума, который становится тем уровнем оплаты труда, при котором они утрачивают стимул больше работать. В этом случае кривая заработной платы на нашем рисунке вращалась бы против часовой стрелки, и стационарное состояние достигалось бы быстрее. Но мы пренебрегаем этими обстоятельствами ради доказательства того, что прожиточный минимум — это заданная величина, устанавливающаяся в силу "традиции и привычек".

Только накопление капитала движет эту систему к стабильному равновесию, достигаемому в стационарном состоянии; рост населения — всего лишь побочный результат работы этого механизма. Поэтому в системе Рикардо экономический рост зачастую рассматривается так, как если бы демографические тенденции зависели от того, что накопленный капитал еще не вполне адаптировался к объему трудовых и земельных ресурсов. Современному читателю труднее всего уловить именно эту черту модели Рикардо: смесь методов сравнительной статистики и сравнительной динамики в рамках одной и той же системы.

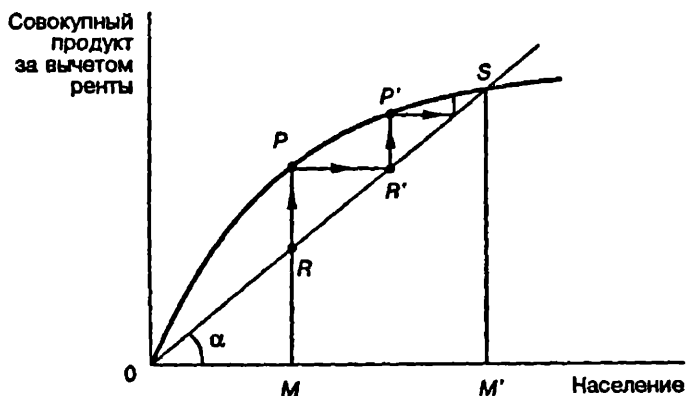


Рис. 4-2

Вернемся к нашему главному выводу: норма прибыли в экономике колеблется в прямой зависимости от падающей отдачи. Мальтузианская тенденция роста населения в пределах имеющихся средств существования дает практически неограниченное предложение труда, который может быть использован при постоянном уровне реальной заработной платы, выраженной в определенном количестве пшеницы или какого-либо другого "хлеба". Иначе говоря, пшеница — единственный продукт огромной фермы и также единственный ресурс, который в нее вкладывается. Когда предложение рабочей силы растет, то добавочное количество пшеницы, необходимое, чтобы прокормить растущее население, можно получить только путем введения в обработку менее плодородных земель либо приложения дополнительного количества "капитала-и-труда" к уже обрабатываемой земле при падающей отдаче вложений. Разницу между чистым производством пшеницы в расчете на одного работника на наименее плодородном участке и средней заработной платой одного работника, также выраженной в пшенице, составляет прибыль фермера-арендатора. Действие конкуренции приводит к тому, что выгода от обработки лучших земель полностью идет землевладельцу в форме постоянно растущей ренты. По мере того, как больше земли берется в оборот, чистая выработка в расчете на одного работника падает, тогда как реальная заработная плата остается неизменной. Очевидно, при этом уменьшается и прибыль в расчете на одного работника. В то же время объем капитала в расчете на одного работника, выраженный в пшенице, возрастает, так как производство пшеницы все время удорожается, в него требуется вкладывать все больше реальных ресурсов. Разделим падающую прибыль в расчете на одного работника на растущий объем капитала в расчете на одного работника, и мы получим, что норма прибыли на капитал, — а она дает стимул к инвестированию, — снижается. В конце концов накопление капитала должно будет прекратиться.

Но что же происходит, если экономика состоит из двух секторов: сельского хозяйства, производящего товары, которые покупаются на заработную плату ("хлеб"), и обрабатывающей промышленности, производящей продукцию, покупаемую на прибыль и ренту ("ткани")? Это не изменит существа дела, говорит Рикардо в своей ранней брошюре "Опыт влияния низких хлебных цен на прибыль с капитала" (1815). В денежном выражении прибыль на капитал в обеих отраслях должна сбалансироваться до равенства. В сельском хозяйстве пшеница — единственный продукт и единственная затрата; следовательно, в денежном выражении норма прибыли в сельском хозяйстве не может отклоняться от прибыли, выраженной в пшенице; любое изменение в цене пшеницы одинаково отразится и на затратах, и на выпуске. Обрабатывающая промышленность использует пшеницу только в качестве капитала, затрачиваемого на производство ткани, и, следовательно, уравнивание нормы прибыли во всей экономике предполагает, что между ценой ткани и ценой пшеницы устанавливается определенное соотношение. Если цена пшеницы будет снижаться, то и цена ткани, выраженная в пшенице, должна будет снизиться, чтобы производство ткани не стало более прибыльным, чем производство пшеницы. Иначе говоря: все цены измеряются ценой пшеницы, и "денежная" норма прибыли в промышленности управляется "хлебной" нормой прибыли в сельском хозяйстве, в свою очередь полностью зависящей от производственной функции пшеницы; как гласит один из знаменитых афоризмов Рикардо, "именно прибыль фермера регулирует прибыли всех других занятий". Этот остроумный ход рассуждений, приводимый для того, чтобы объяснить, как устанавливается норма прибыли только на показателях физического объема, не вникая в проблему денежной оценки, известен в литературе как "хлебная модель". И только в наши дни издатель "Трудов Давида Рикардо" Пьеро Сраффа обнаружил, что этот ход мысли неявно присутствует уже в "Опыте" Рикардо. Ничто, в самом деле, не говорит прямо о том, что Рикардо имел в виду именно "хлебную модель", но такая интерпретация вносит ясность и стройность почти во все положения этой ранней работы Рикардо, где экономика выглядит двухсекторной, но норма прибыли устанавливается так, как если бы она была односекторной. Тем не менее, взвесив все доводы, можно заключить, что интерпретация "Опыта" Рикардо с помощью "хлебной модели" — это современная

"рациональная реконструкция" и что сам Рикардо никогда не доходил до того, чтобы попросту предположить, что вся заработная плата расходуется только на покупку хлеба, что все сельскохозяйственные продукты покупаются на заработную плату, а все промышленные товары — это предметы роскоши, никогда не потребляемые рабочими; ибо все эти допущения нужны лишь для того, чтобы вывести среднюю норму прибыли в экономике только из "хлебной" нормы прибыли в сельском хозяйстве.

В своем "Опыте" Рикардо действительно использует хлеб как способ соединения разнородных затрат в сельском хозяйстве на том основании, что все цены поднимаются и падают вместе с ценой хлеба, и он даже привел цифровые выкладки, показывающие, что как в сельском хозяйстве, так и в обрабатывающей промышленности все затраты могут быть выражены в хлебе, однако это вовсе не была та "хлебная модель", которая придает рассуждениям Рикардо неоправданную последовательность и жесткость. Достаточно сказать, что в обычных условиях изменение относительных цен на "хлеб" и "ткань" непременно отразится на реальной заработной плате, вследствие чего положение о том, что "прибыль фермера регулирует прибыли всех других занятий", утратит смысл. Соотношение цен на хлеб и ткани меняет структуру цен, и для анализа этого явления нужна теория ценности. Только в "Началах политической экономии", опубликованных через два года после "Опыта" (1815), Рикардо впервые поставил проблему теории ценности.

## 2. Трудовая теория ценности

Адам Смит свел применение трудовой теории относительных цен к предположительному "грубому и примитивному состоянию общества". Рикардо сделал следующий шаг и показал, что однофакторная теория ценности может, пусть не вполне совершенно, объяснить, как формируются цены в реальном мире. Но в истории теории трудовой ценности сомнения и опасения Рикардо сыграли более важную роль, нежели его позитивные утверждения. Он первым показал, почему теория трудовых затрат не может полностью объяснить соотношение цен на воспроизводимые товары при совершенной конкуренции. Он придерживался трудовой теории только потому, что она была грубым приближением и к тому же была удобна для изложения его модели. Главная задача, говорит нам Рикардо, состоит не в объяснении относительных цен, а в том, чтобы "установить законы, управляющие распределением продукции отрасли". Тем не менее остановимся пока на том, почему однофакторная теория ценности не может объяснить те соотношения цен, которые мы наблюдаем в реальной жизни.

Когда у нас есть только один фактор производства, цена продукта равна средним необходимым затратам этого фактора на единицу продукта, умноженным на ставку денежного вознаграждения этого фактора. Предположим, что у нас два товара,  $X_1$  и  $X_2$ . Допустим, что каждый требует  $a_i$  затрат труда на единицу выпуска, оплачиваемого по ставке  $w_i$ . Тогда уравнения издержек производства для долговременных цен будут:

$$p_1 = w_1 a_1, \quad p_2 = w_2 a_2.$$

Если труд однороден, то при совершенной конкуренции  $w_1 = w_2$ . Таким образом, относительные цены полностью определяются относительными потребностями в затратах труда независимо от характера спроса:

$$\frac{p_1}{p_2} = \frac{a_1}{a_2}.$$

Даже если используются два или три фактора, теория ценности, учитывающая только трудовые затраты, может более или менее точно предсказать все существенные изменения в структуре цен хотя бы потому, что трудовые затраты обычно являются главной составляющей всех затрат. Как сказал Самуэльсон, "операциональный смысл однофакторной гипотезы заключается в мощной предсказательной значимости, которую она придает исключительно только технологии".

Но если имеется капитал, пусть даже только оборотный, то простая трудовая теория никогда не сможет точно предсказать изменения относительных цен. Производство требует времени, а рабочие нуждаются в готовых потребительских товарах

уже сегодня; они не могут ждать, пока продукт их сегодняшнего труда будет продан и им будет заплачено из выручки. Поэтому наниматель "авансирует" рабочим готовую продукцию в размере, который составляет "рабочий фонд", или оборотный капитал. Капиталист должен получить процент на денежную ценность незавершенной продукции, которую он "авансировал" рабочим. В денежном измерении конечная продукция, состоящая из готовых потребительских товаров и незавершенных изделий производственного назначения, превышает сумму выплаченной заработной платы на величину процента, полученного капиталистами. Этот процент обязан своим существованием только разрыву во времени, который всегда существует между затратами и выпуском. Его получает тот, кто может позволить себе необходимое "ожидание". На языке австрийской теории капитала это звучит так: рабочих заставляют платить дороже за товары, покупаемые сегодня, так как они не могут ждать окончания производственного процесса; сегодняшняя ценность будущей продукции, дисконтированная по текущей ставке процента, равна сегодняшней сумме заработной платы, так как ставка процента — величина положительная. Является ли "ожидание" фактором, который в принципе должен быть когда-то возмещен, — это вопрос, который мы можем пока оставить открытым; по крайней мере, эта сторона проблемы нимало не беспокоила Рикардо. Все, что нас в данном случае интересует, — это чтобы рыночная цена процента или, выражаясь классическим языком, норма прибыли была постоянно положительной величиной.

Отвлекаясь от нашего предмета, заметим, кстати, что классическая теория прибыли от предпринимательской деятельности имеет дело с тем, что мы сейчас назвали бы "чистой" ставкой процента — твердой ставкой по долгосрочным облигациям. Это не означает, что экономисты-классики не умели проводить различие между нормой прибыли на реальный капитал и рыночной ставкой процента. Но в своей теории ценности и распределения цен они не обращали внимания на это различие, так как при долгосрочной тенденции к равновесию эти ставки всегда и непременно уравниваются. В сегодняшней жизни мы проводим различие между капиталистом, получающим процент, и предпринимателем, получающим прибыль. Это различие восходит к Адаму Смиту, который говорил о "денежных интересах" бездеятельных инвесторов в противоположность деловым людям, активно использующим капитал. Но классики большей частью имели в виду владельца фирмы, управляющего этой фирмой и получающего как положенный процент, так и прибыль. В современном понимании прибыль как таковая состоит частично из монопольной выручки, обязанной своим происхождением несовершенной конкуренции, и частично из "рентных" излишков по факторам, предложение которых неэластично, и из вознаграждения за несение риска [см. гл. 11, раздел 2]. Однако во времена классиков теоремы о прибылях не касались ни одного из этих трех аспектов: это были скорее теоремы о проценте, чем о прибыли. И если мы тем не менее продолжаем говорить о классической теории прибыли, то только в силу привычного словоупотребления: гораздо лучше было бы говорить о классической теории процента.

Продолжим нашу мысль: когда норма прибыли положительна, на цену товара влияет не только количество труда, требуемого для производства этого товара, но и продолжительность времени, в течение которого труд воплощается в продукции. В долгосрочном аспекте цена товара равна издержкам на заработную плату плюс прибыль на авансированный капитал. Если один рабочий производит один бушель пшеницы за один год и два ткача производят один ярд ткани за один год, относительные цены обоих товаров равны соотношению труда, затрачиваемого на производство каждого из них: ткань будет вдвое дороже пшеницы. И при любой данной норме прибыли ее сумма, заработанная на ткани, всегда будет вдвое больше, чем сумма, заработанная на пшенице, — это соотношение останется постоянным, как бы ни менялась норма прибыли. Но если один рабочий может произвести бушель пшеницы за один год, а двум рабочим потребуется два года для изготовления одного ярда ткани, то прибыль, полученная в первый год, снова даст прибыль и в следующем году; ткань теперь будет стоить не вчетверо дороже пшеницы (двое рабочих и два года против одного рабочего

и одного года) — ее относительная цена, выраженная в пшенице, будет выше более чем в четыре раза. А изменившаяся норма прибыли теперь скажется на относительных ценах, несмотря даже на то, что соотношение затрат труда на производство обоих товаров остается неизменным. Короче, если  $X_1$  и  $X_2$  производятся за неравные промежутки времени  $t_1$  и  $t_2$  при  $t_1 > t_2$  и если  $r$  — это норма прибыли за период, то уравнения издержек для долговременных цен будут выглядеть следующим образом:

$$p_1 = wa_1(1+r)^{t_1}, \quad p_2 = wa_2(1+r)^{t_2},$$

$$\frac{p_1}{p_2} = \left(\frac{a_1}{a_2}\right) (1+r)^{t_1-t_2}.$$

Отсюда следует, что если  $t_1 = t_2$ , мы не можем предвидеть движение относительных цен только на основании соотношений затрат труда. Короче говоря, теория трудовой ценности не может объяснить относительные цены, когда в производственном процессе участвует не только труд, но и капитал. Заметьте, что это верно даже в том случае, когда капитал — это только оборотный капитал. Наличие основного капитала, разумеется, увело бы нас еще дальше от объявления цен через затраты труда.

### 3. Капитальные затраты и трудовые ценности

Первая глава "Начал" Рикардо целиком посвящена проблеме, которую мы только что рассматривали. Вместо того чтобы говорить о неодинаковых производственных периодах, Рикардо предпочитает сгруппировать возражения чистой теории трудовых затрат под заголовками: "Различные соотношения основного и оборотного капитала", "Неодинаковая долговечность основного капитала", "Время, которое должно пройти, прежде чем он (продукт) может быть привезен на рынок" и "Скорость, с которой он (капитал) возвращается к предпринимателю"; но все они, как он сам объяснял, "падают под категорию времени", — наблюдение, которое делает Рикардо "отцом" австрийской теории капитала. И не имеет значения, говорим ли мы о различных периодах производства товаров или об их обратной величине — различных скоростях оборота капитала. Последнее выражение имеет преимущество, поскольку переводит понимание Рикардо на общепринятый язык бизнеса. Товары, произведенные с одинаковыми удельными издержками, продаются по одинаковым ценам, когда прибыль с оборота капитала также одинакова. Норма прибыли на оборот капитала имеет тенденцию к выравниванию в конкурентной среде для одного и того же, но не для разных периодов времени. Если капитал каждый год приносит доход в сумме 10 долл., то каждые два года он должен приносить более 20 долл., иначе капитал не будет инвестироваться на двухлетний период. Равенство ежегодной нормы прибыли на самом деле гарантирует то, что краткий процесс не является более прибыльным, чем продолжительный.

В действительности проблема немного сложнее, чем понимал Рикардо. Если ограничить капитал рамками оборотного капитала, проблема действительно сведется к вопросу "времени". Но основной капитал не может быть отделен от оборотного только на основе большего срока его службы, как думал Рикардо. Труд, функционирующий вместе с основным капиталом в форме машины, производит в качестве побочного продукта несколько устаревшую машину, которая овеществляется в последующем производстве. Используемая машина имеет цену, определенную первоначальными затратами на нее, заработной платой и процентной ставкой, которые устанавливались в период ее функционирования, и способом начисления амортизации. Это создает такого рода трудности, которые еще и сегодня окончательно не разрешены. История теории капитала, проходящая после Рикардо через Бём-Баверка вплоть до Викселля [см. гл. 12, раздел 8]. И все же для наших целей использование основного капитала не вносит изменений в сказанное. Товары производятся при различных соотношениях основного капитала с трудом, и капитал, вложенный в машины долговременного использования, должен был бы получать текущую норму прибыли каждый год на протяжении всего срока службы машины. Чем больше машин приходится в расчете на одного работника, тем больше в себестоимости удельный вес дохода, отличного от

трудового, и тем ниже отношение затрат на заработную плату к продажной цене товара. Следовательно, товары, произведенные при одинаковом количестве живого труда, но при неодинаковом количестве машин одинакового срока службы, не могут продаваться по одной и той же цене. Не имеет смысла отвечать на возражение, что машины — лишь овестьвленный труд, поскольку дело в том, что текущая ценность машины превосходит сумму всех заработных плат, которые были выплачены при производстве данной машины в прошлом, на величину ежегодных процентных выплат. Не обязательно доказывать, что капитальные блага не могут быть сведены исключительно к труду, что вчерашний труд, который произвел сегодняшние капитальные блага, сам участвовал в производственном процессе вместе с землей и капитальными благами, существовавшими вчера, и так вплоть до райского сада в бесконечном убывании. Даже если бы оказалось верным утверждение, что первая машина была произведена одним трудом вечноность назад, остается фактом, что и с этой точки зрения, и с аналогичных трудовая теория ценности последовательно пренебрегает по крайней мере одним элементом, определяющим текущие цены. Заметим, что такого рода трудность не имеет ничего общего с игнорированием спроса; такая трудность остается даже тогда, когда кривая предложения каждого продукта в экономике является совершенно эластичной, так что все цены определяются предложением.

Трудовая теория ценности является аналитически неудовлетворительной, если она не обращается к этому фатальному возражению. Достаточно необычно, что, обнаружив исключение из правил, Рикардо пожал плечами, говоря, в сущности, что величина отклонений, которые оно вызвало, имеет второстепенное значение в сравнении с изменениями в количествах труда, требующегося для производства благ. Такого утверждения будет недостаточно, если мы попытаемся объяснить, как определяются относительные цены в любой момент времени. Но если подобно Рикардо мы, по существу, не занимаемся этим вопросом, тогда остается справедливым, что знание только одних соотвествующих трудовых коэффициентов может объяснить большинство ценовых изменений, особенно если  $r$  мало. При известных обстоятельствах трудовая теория ценности может служить первым полезным приближением к проблеме определения цен, но не более чем первым приближением.

#### 4. Эффект Рикардо

Путь, которым Рикардо подходил к теории ценности, объясняется его озабоченностью проблемой распределения. Он с самого начала предполагал, что покупательная способность денег по отношению ко всем товарам и услугам, исчисленная по среднему уровню цен в экономике, постоянна, и, следовательно, распределение — это вопрос деления данного реального национального продукта между землевладельцами, капиталистами и рабочими. Рента, будучи внутримаргинальным излишком, не участвует в определении цен. Ценность товара поэтому определяется переменными вложениями в землю, не приносящую ренты, и распределение, в первую очередь, является вопросом деления продукта, не приносящего ренты, между капиталом и трудом. Тот факт, что соотношение труда и капитала различно в разных отраслях, означает, что любые изменения в ставке номинальной заработной платы или в норме прибыли с необходимостью изменяют структуру цен и, следовательно, ценность продукта, не приносящего ренты. Изменение в уровне цен, вызванное изменением в номинальных заработных платах, было уже исключено предположением постоянной покупательной способности денег. Поистине всеобщий рост заработной платы во всех отраслях, включая золотодобычу, не может, утверждал Рикардо, поднять цены: невозможно поднять и цены товаров в золоте, и товарную цену золота, потому что одно является обратной величиной другого. Даже если золото не добывается в стране, этот аргумент сохраняется, если рассматриваемая страна использует золотой стандарт с бумажными банкнотами, целиком обратимыми в золото; все, что нам необходимо сделать в данном случае, — это применить механизм прилива металлических денег по Юму [см. гл. 1, раздел 2]. Этим оставляется лишь воздействие на структуру цен изменения в номинальных заработных платах.

Как говорил Сраффа: "Воздействие на ценность различных пропорций или продолжительности срока службы капитала может быть рассмотрено в двух различных аспектах. Первый: какова причина разницы в относительных ценностях двух товаров, которые производятся равными количествами труда. Второй: каково воздействие, оказываемое ростом заработных плат на изменение относительной ценности этих товаров". Мы выделяли первый, тогда как Рикардо реально интересовал второй аспект. Он был поражен тем фактом, что исчисленный в деньгах постоянной покупательной способности рост заработной платы мог бы увеличить цену трудоемких товаров относительно цены товаров капиталоемких или, иначе говоря, понизить относительную цену капиталоемких товаров. Поскольку средние цены сохранились постоянными, верно, исходя из определения средней арифметической, что товар, производимый при среднем соотношении капитала и труда, и так *ad infinitum*, не будет изменяться в цене вследствие увеличения ставок заработной платы. Исчисленный в единицах такого товара трудоемкий товар, например пшеница, увеличивается в цене, тогда как цена капиталоемкого товара, например ткани, падает. Нам необходимо дать название такому эффекту, поскольку он будет часто встречаться в нашей книге. К счастью, он уже получил название. Это как раз то, что Хайек назвал "эффектом Рикардо" [см. гл. 12, раздел 27].

### 5. Постоянная мера ценности

Товар, производимый в течение периода производства, который является арифметической средней для всей экономики в целом, как ясно представлял себе Рикардо, дает "постоянную меру ценности" — мерило, безразличное к изменениям в относительном вознаграждении факторов. Если весь продукт, не приносящий ренты, измеряется данной меркой, то его ценность не будет меняться с каждым изменением в распределении продукта между капиталом и трудом. Для заданного количества капитала и труда этот полный продукт будет всегда иметь одну и ту же ценность. Рикардо решил, что "золото" именно тот товар, который наиболее полно отвечает требованиям постоянного мерила, и местами он отваживался говорить о том, что период продолжительностью двенадцать месяцев является вместе с тем и периодом производства золота, и "средним периодом производства" в экономике в целом; однако трудно понять, означали ли такие утверждения то, что к ним следовало относиться серьезно, как к констатации фактов. Принцип, однако, остается тем же, какой бы товар ни считался представителем общей меры "окольности методов производства" в экономике.

Пока все хорошо. Вместо понижения уровня национального дохода с помощью взвешенного индекса цен в целом мы уменьшаем его в соответствии с гипотетической ценой "золота". Такое решение проблемы индексации, кажется, однако, смешивалось в голове Рикардо с проблемой определения источника изменений в пропорциях обмена между товарами. Обыкновенно изменение в цене пшеницы в денежном выражении ничего не говорит нам об условиях производства в сельском хозяйстве. При золотом стандарте цена пшеницы в денежном выражении может расти, потому что производство пшеницы более дорого, но в равной степени и вследствие технических усовершенствований в золотодобывающей отрасли. Или это может быть потому, что рост спроса на труд увеличивает ставки номинальной заработной платы, и пшеница становится более трудоемким товаром, чем золото. Но Рикардо хотелось иметь возможность говорить недвусмысленно о росте цены на пшеницу из-за возрастания вложений в сельское хозяйство. Для этого он предпринял дальнейшие шаги и оговорил в качестве особого условия, что постоянная мера должна быть задумана так, что она задана на все времена постоянным количеством капитала и труда.

Самого по себе этого еще недостаточно. Изменение ставки заработной платы или нормы прибыли будет менять цену пшеницы, исчисленную с помощью постоянной меры, если капиталоемкость производства пшеницы отклоняется от общественной средней. Предположим, что относительная цена пшеницы возрастает из-за воздействия убывающей отдачи. Номинальные заработные платы должны теперь возрасти, чтобы реальные заработные платы остались без изменения, и в результате цена

пшеницы, исчисленная с помощью постоянной меры, снова изменится, но вследствие причин, ничего общего не имеющих в этот раз с вложениями, осуществленными в производство пшеницы. Если рабочие потребляют промышленные товары, которые упали в цене, исчисленной на основе постоянной меры, проблема становится еще более сложной. Ясно, что постоянная мера на самом деле не помогает разрешить эту проблему, даже несмотря на то, что она успешно применяется при оценке национального продукта независимо от его распределения среди участвующих факторов производства.

Очевидно, Рикардо понимал это, и он обошел сложности, сведя две проблемы в одну. Постоянная мера не только формируется "средним периодом производства" для экономики в целом, так же как и постоянным количеством капитала и труда, но такой средний период принимается равным ежегодному производственному циклу в сельском хозяйстве. Так, когда пшеница продается по цене 1 долл. в единицах меры стоимости, это означает, что производство бушеля пшеницы требует такого же количества капитала и труда, как и производство золота, оцениваемого в 1 долл. Цена пшеницы не подвержена влиянию ставки заработной платы и определяется только двумя трудовыми коэффициентами, ее собственным и фиксированным коэффициентом "идеальных денег". После длительного путешествия мы вернулись к исходной "зерновой модели", о которой можно прочитать в "Опыте о низких хлебных ценах" (1815).

Вся знаменитая глава о ценности в "Началах" так же, как и последняя статья, написанная Рикардо, связана с оправданием такой методологии. Она вносит неразбериху, потому что Рикардо пытается разрешить две различные проблемы в одно и то же время: с одной стороны, найти подходящую единицу общественного учета для того, чтобы подсчитывать реальный чистый национальный продукт, и, с другой стороны, предписать абсолютную количественную характеристику каждому экономическому благу, выражающую "трудность или легкость его производства". Если положить в основу обе эти проблемы, возникнет неизбежное противоречие с трудовой теорией ценности: ценность как единичного товара, так и всего национального продукта оказывается под влиянием распределения издержек между капиталом и трудом. Рикардо разрубает этот гордиев узел, фактически игнорируя капитал. Вместо того, чтобы просто и открыто не обращать на него внимания, он ограничивает себя, сравнивая товары, произведенные при одинаковом отношении капитала к труду. Чтобы приблизиться к ценности всего продукта, мы "раздуваем" среднюю, полученную для сельского хозяйства и золотодобычи, и приходим к итогу с тем же отношением капитала к труду. Найдутся товары, более капиталоемкие, чем средние, но они противостоят равному количеству тех, что являются менее капиталоемкими, по определению проблемы. Изменения в отношении заработной платы к прибыли меняют такое распределение товаров вокруг среднего уровня, но не смогут воздействовать на сам этот средний уровень и, следовательно, на ценность всего продукта, который является функцией только количества капитала и труда, применяемого в хозяйстве. Капитал оборачивается один раз в год и, следовательно, состоит только из фонда заработной платы; фонд заработной платы расходуется целиком на товары, покупаемые на заработную плату; все товары, покупаемые на заработную плату, состоят целиком из пшеницы; и пшеница (так же, как и золото) является мерой для оценки национального продукта. Из этого следует, что ценность всего продукта определяется потребностями труда и ничем более. Теперь очевидно, что это "ловкость рук", которая разрешает все проблемы путем ухода от них. Но изложение Рикардо настолько уклончиво, что мы, похоже, вводим себя в заблуждение, будто он действительно привел достаточные основания трудозатратной теории ценности. В самом деле, если бы Рикардо не сталкивался с серьезной критикой, он мог бы сохранить определение постоянной меры, предложенное в первом издании его "Начал", а именно товар, который потребовал бы в любое время одинакового количества труда без какой бы то ни было помощи капитала. Пшеница, было сказано далее, производится одним трудом, и соответственно вся аргументация продолжается точно так же, как в третьем издании. Что Рикардо хотел



сделать в главе о ценности, так это показать, что трудовая теория, несмотря на свои недостатки, обеспечивает удобный метод, сокращающий время для изложения "реальной" природы распределения в растущей экономике. В сущности, глава не дает возможности двигаться дальше, потому что она еще демонстрирует следы процесса рассуждения с помощью предположений, не готовых к встрече с тем фактом, что предположения имеют смысл только при условии, что из них выводятся следствия; если бы только Рикардо прояснил свои намерения, глава могла бы быть наполовину сокращена и, возможно, стала бы пригодной для дальнейших доказательств.

### 6. Фундаментальная теорема распределения

Ранее мы видели, что в односекторной экономике, производящей пшеницу, норма прибыли изменяется прямо с предельным продуктом приложенных к земле капитала и труда, т. е.

$$r = \left( \frac{AM}{KM} - 1 \right) 100\%.$$

Но  $AM/KM$  — это отношение полного продукта без ренты к полной сумме заработной платы, обратной величиной которого является доля труда в конечном продукте за вычетом ренты. Таким образом, норма прибыли изменяется обратно пропорционально заработной плате, если под "заработной платой" мы подразумеваем относительную долю труда в конечном продукте (без ренты) как результат инвестиций одного года. Такова "фундаментальная теорема" Рикардо. Когда мы вводим в эту систему деньги, то предполагается, что эта теорема должна быть применима к норме денежной прибыли и денежной ставке заработной платы. Это не только вопрос относительных долей, как иногда утверждается. Рикардо вряд ли позволил бы себе снова и снова подчеркивать такой трюизм. Более того, это является общеизвестной истиной, только если мы вычитаем долю, приходящуюся на ренту. Однако по отношению ко всему национальному продукту это — не трюизм, поскольку доля ренты еще должна быть определена. Как бы то ни было, позволим себе разобрать фундаментальную теорему для денежной экономики, чей выпуск состоит не только из пшеницы. Это будет хорошим упражнением в умении обращаться с довольно простой моделью. Она выглядит трудной, но это только простая алгебра плюс небольшие элементарные преобразования. Специфическая формулировка положений Рикардо, которую мы здесь принимаем, своим появлением обязана Пазинетти; она представляет собой лишь одну из многих попыток, предпринятых в последние годы, выразить Рикардовы построения в математических терминах.

Если цена пшеницы определяется на предельных участках возделываемых земель, рента должна быть отнесена на какое-либо иное благо, нежели пшеница. Представим "золото", расходуемое землевладельцами, одновременно в качестве *numéraire* (деньги, находящиеся в обращении — фр.), или мерила, в котором выражаются все цены. В нашей двухсекторной экономике существуют две производственные функции:

$$\text{пшеница: } X_1 = f(N_1),$$

$$\text{золото: } X_2 = f(N_2),$$

$N_1 + N_2 = N$  — общее число работников в хозяйстве; поскольку капитал всегда сочетается с трудом в постоянных пропорциях,  $N_1$  и  $N_2$ , на самом деле — порции капитала и труда, требующиеся для производства пшеницы и золота. Мы предполагаем  $t_1 = t_2$ , т. е. золото и пшеница производятся в равные периоды времени (таким образом избавляясь целиком от проблемы "постоянной меры ценности") и, следовательно,

$$\frac{p_1}{p_2} = \frac{a_1}{a_2}.$$

Но  $a_2$ , капитал и труд, требующиеся для производства единицы золота, предполагается постоянным по определению *numéraire*. Так что относительная цена пшеницы целиком определяется  $a_1$ , капиталом и трудом, требующимися для производства одной единицы пшеницы на безрентной земле.

Для стандартизации наших выражений запишем:

Производственная функция пшеницы:  $X_1 = f(N_1)$  подчиняется условию  $f'(N) > 0$  и  $f''(N) < 0$ , другими словами, положительный предельный продукт и убывающая предельная производительность. (1)

Производственная функция золота:  $X_2 = \frac{N_2}{a_2}$ , где  $a_2$  постоянно. (2)

Общее количество рабочих:  $N = N_1 + N_2$ . (3)

Фонд реальной заработной платы:  $\bar{W} = \bar{w}N$ , где  $\bar{w}$  равно постоянной ставке реальной заработной платы, выраженной через пшеницу. (4)

Физический запас капитала:  $K = \bar{W}$ . (5)

Реальный годовой рентный доход  $\bar{R} = X_1 - N_1 f'(N_1) = f(N_1) - N_1 f'(N_1)$ , т. е. полный продукт минус продукт с безрентного предельного участка. (6)

Реальная годовая прибыль в сельском хозяйстве:  $\bar{\pi}_1 = X_1 - \bar{R} - \bar{w}N_1$ . (7)

Реальная годовая прибыль в золотодобыче:  $\bar{\pi}_2 = X_2 - \bar{w}N_2$ . (8)

Денежная цена золота:  $p_2 = a_2 = \frac{N_2}{X_2} = 1$ . (9)

Это существенный шаг в аргументации: в двухтоварной экономике, где относительные цены определяются только относительной потребностью в труде на единицу выпуска, выбор одного товара в качестве *numéraire*, в котором выражаются денежные цены, эквивалентен установлению коэффициента вложений труда, равного единице.

Денежная цена пшеницы

$$p_1 = \left( \frac{a_1}{a_2} \right) p_2 = a_1 = \frac{N_1}{(X_1 - \bar{R})}. \quad (10)$$

После подстановки из уравнения (6) уравнение (10) может быть переписано:

$$p_1 = \frac{N_1}{X_1 - X_1 + N_1 f'(N_1)} = \frac{N_1}{N_1 f'(N_1)} = \frac{1}{f'(N_1)}. \quad (10a)$$

Другими словами, цена пшеницы является обратной функцией предельной производительности труда в сельском хозяйстве.

Денежная прибыль в сельском хозяйстве:  $p_1 \bar{\pi}_1 = p_1 (X_1 - \bar{R} - \bar{w}N_1)$ . (11)

Денежная прибыль в золотодобыче:  $p_2 \bar{\pi}_2 = p_2 X_2 - p_1 \bar{w}N_2$ . (12)

Денежная прибыль во всей экономике:

$$\pi = p_1 \bar{\pi}_1 + p_2 \bar{\pi}_2 = p_1 X_1 - p_1 \bar{R} + p_2 X_2 - p_1 \bar{W}. \quad (13)$$

Выражение  $(p_1 X_1 - p_1 \bar{R})$  в уравнении (13) является денежной ценностью товара — пшеницы — минус рента. Подставляя уравнение (10), получаем, что она оказывается равной  $N_1$ , т. е., если

$$p_1 = \frac{N_1}{(X_1 - \bar{R})}, \text{ тогда } p_1 (X_1 - \bar{R}) = N_1.$$

Из уравнения (9) ценность полного продукта  $p_2 X_2$  равна  $N_2$ . Появление такого результата в форме, имеющей измерение, невозможно, поскольку денежная ценность не может равняться какому-то числу работников. Но мы должны помнить, что под денежной ценностью в данной модели мы подразумеваем ценность, выраженную через количество труда, требующегося для производства единицы золота ( $N_2/X_2$ ). Так что первые три члена в уравнении (13) равны  $N_1 + N_2$ . Кроме того, четвертый член  $p_1 \bar{W}$  — это полный фонд заработной платы, который сам по себе равен  $(N_1 + N_2) \bar{w} p_1$ . Следовательно, полная денежная прибыль может быть также записана как:

$$\pi = (N_1 + N_2) (1 - \bar{w} p_1). \quad (13a)$$

$$\text{Полная денежная рента: } p_1 \bar{R} = p_2 X_2 = N_2. \quad (14)$$

$$\text{Денежная ставка заработной платы: } w = p_1 \bar{w} = \frac{\bar{w}}{f'(N_1)} = \bar{w} a_1. \quad (15)$$

Наконец, денежная норма прибыли:

$$\begin{aligned}
 r &= \frac{\pi}{p_1 K} = \frac{(N_1 + N_2)(1 - \bar{w}p_1)}{\bar{w}p_1(N_1 + N_2)} \\
 &= \frac{1 - \bar{w}p_1}{\bar{w}p_1} = \frac{1}{\bar{w}p_1} - 1 = \frac{f'(N_1)}{\bar{w}} - 1.
 \end{aligned} \tag{16}$$

Заклучение, к которому мы пришли, идентично простой интерпретации "зерновой модели" в памфлете Рикардо 1815 г.: при данной ставке реальной заработной платы норма прибыли изменяется прямо пропорционально предельному продукту  $N_1$ , и — мы теперь можем добавить — обратно пропорционально цене пшеницы, так же как и денежной заработной плате. Несмотря на факт существования товаров, не покупаемых на заработную плату, норма прибыли целиком независима от условий производства за пределами отрасли, производящей товары рабочего потребления. Правда, такое заключение зависит от того, что рабочие расходуют всю свою заработную плату на пшеницу и что способ, которым мы устранили ренту, предусматривает пределы возделывания земель. И следовало бы заметить, что рикардианский метод "избавления от ренты" в определении относительных цен на самом деле не является разумным, поскольку определение предела возделывания само по себе является функцией спроса, а следовательно, ставки заработной платы и нормы прибыли; например, чем ниже норма прибыли, тем больше стремление возделывать земли, до настоящего времени считавшиеся к этому непригодными. Но замещение в потреблении в рикардианской модели исключается, поскольку, напомним, выпуск пшеницы и, следовательно, классификация земель по их плодородию определяются численностью населения и техническими условиями производства в сельском хозяйстве. Мы можем избавиться от ренты вследствие того, что предложение земли и конечный спрос на продукт земли постоянны.

### 7. Эффект накопления капитала

Теперь система подлежит трем возможным динамическим корректировкам: поправке на население, когда рыночная ставка заработной платы отличается от естественной; поправке на накопление капитала, когда  $r$  превышает минимальную норму, необходимую для стимулирования инвестиций; поправке на сдвиг производственной функции  $X_1$  под влиянием технического прогресса. Первая часто опускается Рикардо с целью установления "строгих умозаключений". Третья рассматривается мимоходом, но суть аргументации абстрагируется от технических изменений. Только второй механизм в значительной степени делает Рикардовы выводы пригодными для растущей экономики. Его усилия ограничены описанием того, что произойдет с ценами продуктов, ценами факторов производства и долями этих факторов в процессе накопления капитала. Его результаты просто выражаются путем дифференцирования всех решающих переменных по капиталу и исследования знаков производных — простая задача, поскольку все функции являются функциями с одной переменной. Переписывая уравнение (5)  $K = W = \bar{w}N$  или  $N = K/\bar{w}$ , мы получаем:

$$\frac{dN}{dK} = \frac{1}{\bar{w}} > 0, \text{ т. е. общая занятость возрастает.} \tag{17}$$

Из первоначального вида (5) мы имеем:

$$\frac{dW}{dK} = 1 > 0, \text{ т. е. фонд заработной платы возрастает.} \tag{18}$$

Из  $(N_1 + N_2) = K/\bar{w}$  и (6) мы имеем:

$$\frac{dR}{dK} = f'(N) - N_1 f''(N_1) \frac{dN_1}{dK} - f'(N) = -N_1 f''(N_1) \frac{dN_1}{dK} > 0, \tag{19}$$

т. е. общая действительная рента возрастает.

Это следует из того, что  $f''(N_1) < 0$ , так что  $-N_1 f''(N_1) > 0$  и  $dN_1/dK > 0$ .

Из (10а) мы имеем:

$$\frac{dp_1}{dK_1} = \left\{ \frac{-f''(N_1)}{[f'(N_1)]^2} \right\} \frac{dN_1}{dK} > 0, \text{ т. е. цена зерна растет.} \tag{20}$$

Из (15) мы имеем:

$$\frac{dw}{dK} = \bar{w} \left( \frac{dp_1}{dK} \right) > 0, \text{ т. е. денежная ставка заработной платы растет.} \quad (21)$$

Наконец, из (16) мы имеем:

$$\frac{dr}{dK} = \left[ \frac{f''(N_1)}{\bar{w}} \right] \frac{dN_1}{dK} < 0, \text{ т. е. норма прибыли падает.} \quad (22)$$

Заметив, что ценность полного выпуска есть  $(p_1X_1 - p_1\bar{R}) + p_2X_2 = N$ , мы можем пойти дальше и определить относительные доли заработной платы, прибыли и ренты в совокупном доходе, а взяв производные по капиталу, мы могли бы исследовать, что произойдет с относительными долями в процессе накопления капитала. Но выражения, которые мы могли бы получить, были бы крайне неудобными для толкования. Будет проще (и послужит той же цели) возвратиться к односекторной модели с пшеницей, сохраняя прежние обозначения, но опуская нумерацию символов. Рикардо доказывал, что не только норма прибыли будет падать в растущей экономике, но также и то, что относительная доля прибыли в общем доходе будет снижаться и что относительные доли труда и земли будут увеличиваться. Доказательство этих утверждений занимает три главы в "Началах", но при этом исключается зависимость аргументации от специфической производственной функции пшеницы, которую Рикардо выбрал для своих арифметических примеров. Читатель, который не любит вычислений и склонен принимать утверждения на веру, может перескочить через следующий параграф: его цель — показать неудачу Рикардо в демонстрации того, что доля рентного дохода будет расти в процессе экономического развития, — поразительный результат, принимая во внимание, что это было именно то утверждение, которое сделало его знаменитым; попутно мы узнаем некоторые элементарные теоремы современной теории производства.

### 8. Тенденция относительных долей

Мы начнем с заданной производственной функции для экономики,  $X = f(N)$ , которая подчиняется условиям  $f'(N) > 0$  и  $f''(N) < 0$ . Что произойдет с относительными долями по мере того, как  $N$  — число долей капитала и труда — увеличивается? Возьмем сначала относительную долю труда. Поскольку весь выпуск однороден, нам не стоит беспокоиться о ценах: выпуск равен доходу, и действительные ценности равны денежным. Ясно и без математики, что доля заработной платы в общем доходе должна расти по мере возрастания дохода: при данной ставке реальной заработной платы фонд заработной платы растет пропорционально количеству работников; выпуск или доход, однако, растет в меньшей пропорции — вследствие постулата о падающей отдаче. Иначе говоря, относительная доля труда имеет вид:

$$\frac{W}{X} = \frac{wN}{f(N)}.$$

Дифференцируя по  $N$ , мы получаем:

$$\frac{d}{dN} \left( \frac{W}{X} \right) = \frac{w}{[f(N)]^2} [f(N) - Nf'(N)] > 0, \quad (23)$$

т. е. относительная доля труда растет.

Выражение в скобках  $[f(N) - Nf'(N)] = \bar{R}$ , и, следовательно, поскольку земля управляет рентным доходом, все выражение положительно: доля заработной платы в общем доходе растет с каждым увеличением  $N$ .

Теперь доля рентного дохода. Она определяется как

$$\frac{R}{X} = \frac{f(N) - Nf'(N)}{f(N)} = 1 - \frac{Nf'(N)}{f(N)}.$$

Не торопясь брать производную по  $N$ , преобразуем это выражение.

Разделив как числитель, так и знаменатель дроби на  $N$ , мы получим:

$$\frac{R}{X} = 1 - \frac{f'(N)}{f(N)/N}.$$

Но  $f'(N)$  есть предельный продукт ( $MP$ ), а  $f(N)/N$  есть средний продукт ( $AP$ ) переменных вложений  $N$ . Так что

$$\frac{R}{X} = 1 - \frac{MP}{AP}.$$

Отношение  $MP/AP$  в настоящее время определяется как "эластичность" производственной функции: пропорциональное изменение в общем продукте, связанное с пропорциональным изменением в переменных затратах. Используя стандартное обозначение для эластичности, мы имеем:

$$\varepsilon = \frac{dX}{X} / \frac{dN}{N} = \frac{N}{X} \frac{dX}{dN} = \frac{N}{f(N)} f'(N) = \frac{f'(N)}{f(N)/N} = \frac{MP}{AP}.$$

Так что  $\bar{R}/X = 1 - \varepsilon$ , где  $\varepsilon = (X - R)/X$ . Таким образом, доля общего продукта, которую получают вместе капитал и труд,  $(X - R)/X$ , в точности равняется отношению  $MP/AP = \varepsilon$ . (Такой результат не ограничивается применимостью только к однофакторным утверждениям, существовавшим прежде: относительная доля переменных вложений в многофакторных производственных функциях всегда равняется отношению их предельного и среднего продуктов.) Следовательно,  $R/X$  будет расти, только если абсолютное значение  $\varepsilon$  падает в процессе накопления капитала. Трудно мысленно представить себе  $\varepsilon$ , поэтому мы перепишем ее в эластичности кривой среднего продукта  $\eta$ . Определяя  $\eta$  в простой форме как пропорциональное изменение в среднем продукте, связанное с пропорциональными изменениями в переменных вложениях, мы имеем:

$$\begin{aligned} \eta &= \frac{d/(X/N)}{X/N} / \frac{dN}{N} = \frac{N}{X/N} \frac{d(X/N)}{dN} = \frac{N^2}{X} \frac{d}{dN} \left( \frac{X}{N} \right) = \frac{N^2}{X} \frac{1}{N^2} \left( N \frac{dX}{dN} - X \right) = \\ &= \frac{N}{X} \frac{dX}{dN} - 1 = \varepsilon - 1 = \frac{MP - AP}{AP}. \end{aligned}$$

Следовательно,  $\eta$  изменяется в том же направлении, что и  $\varepsilon$ , и может быть наглядно выражена на диаграмме как величина разрыва между кривыми  $AP$  и  $MP$ . Перевод  $\varepsilon$  в  $\eta$  гласит: доля рентного дохода, достающаяся постоянному фактору, будет возрастать на протяжении данной постоянной производственной функции, если абсолютное значение эластичности кривой среднего продукта падает по мере того, как мы прибавляем дополнительные единицы переменных вложений, т. е. если разрыв между кривыми  $AP$  и  $MP$  увеличивается.

Вообще  $\eta$  необязательно падает на протяжении производственной функции, показывая убывающую отдачу от переменных вложений. Убывающая отдача является необходимым, но не достаточным условием увеличения доли рентного дохода постоянного фактора. Возможно, что прирост выпуска на земле, не приносящей ренты, увеличивает общий выпуск в большей пропорции, чем процентное увеличение рентных платежей с внутримаргинальных земель. Рента возрастает как доля выпуска, если отдача убывает постоянным или увеличивающимся темпом: это зависит не от знака наклона кривой  $MP$  или  $AP$ , но от скорости изменения наклона кривой  $MP$  по сравнению со скоростью изменения наклона кривой  $AP$ . Другими словами, Рикардо был прав, думая, что доля ренты возрастала бы в процессе экономического развития, если бы было верным, что пропорциональный темп изменения  $MP$  всегда больше такового у кривой  $AP$ , т. е. если  $\eta$  падает. Однако мы не можем в общем исключить возможность роста  $\eta$  при некоторых пределах выпуска, несмотря на убывающую отдачу.

Рассмотрим для иллюстрации кривые производительности трех различных производственных функций, изображенные на рис. 4-3, подчиняющиеся как условию убывающей отдачи на переменные затраты, так и рикардианскому прогнозу о растущей доле ренты. Кривые производительности I получаются из параболической кривой общего продукта, которая продолжает увеличиваться в постоянно уменьшающемся темпе;  $\eta$  постоянно падает вдоль кривой  $AP$  независимо от их протяженности, и это является простейшим примером рикардианского прогноза растущей доли ренты. Кривые производительности II вогнуты снизу, и в этом случае рикардианский прогноз

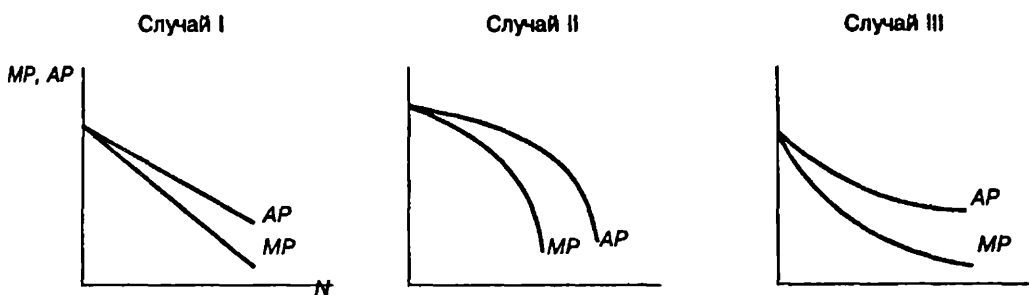


Рис. 4-3

выдерживается с удвоенной силой, поскольку общий продукт увеличивается в падающем темпе, который сам по себе является ускоряющимся [см. гл. 3, рис. 3-2].

Кривые производительности III, однако, выпуклы вниз; они показывают убывающую отдачу, но с замедляющимся темпом; тем не менее  $\eta$  непрерывно падает вдоль кривой  $AP$ , и разрыв между  $AP$  и  $MP$  постоянно расширяется, как в предыдущих примерах; рикардианский прогноз о растущей доле ренты продолжает успешно сохраняться, потому что пропорциональный темп изменения  $MP$  все еще выше такового для  $AP$ .

Давайте теперь возьмем случай, где кривые производительности также выпуклы вниз, но где  $\eta$  растет, так как пропорциональный темп изменения  $MP$  меньше, чем  $AP$  (рис. 4-4). В этом случае мы аннулируем прогноз Рикардо. Как мы увидим, арифметические примеры, на которых Рикардо строил свои аргументы, скрыто предполагают линейные функции производительности (случай I), поэтому нечего удивляться тому, что он сделал заключение об увеличении доли ренты.

Хотя мы и собираемся связать себя специфической формой производственной функции, мы должны заключить, что доля ренты неопределенна. Если доля ренты неопределенна, то же самое можно сказать и о доле заработной платы в общем доходе: мы знаем, что доля труда будет расти, но доля оставшейся прибыли может повести себя как угодно просто потому, что общая доля заработной платы и прибыли может быть и такой, и сякой. Таким образом, в противоположность своим намерениям Рикардо продемонстрировал, что постулат об убывающей отдаче недостаточен для утверждения его общих теорем о структуре долей дохода в растущей экономике. Со времен Рикардо комментаторы пытались упростить его фундаментальную теорему о том, что "прибыль изменяется обратно пропорционально заработной плате", говоря,

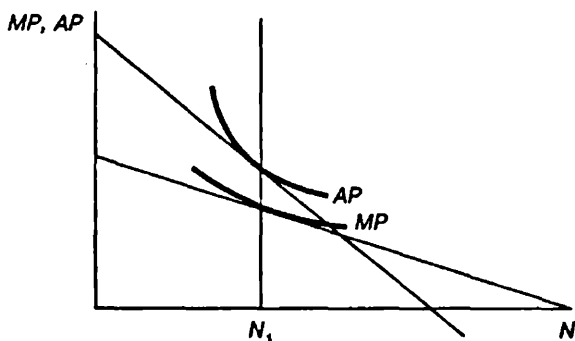


Рис. 4-4

Примечание — Принцип построения этой диаграммы очень прост: для некоего заданного  $N$ , скажем  $N_1$ , можно быть уверенным, что отрезок, отсекаемый на горизонтальной координатной оси касательной к кривой  $MP$ , превышает (оказывается больше) такой же отрезок, отсекаемый касательной к кривой  $AP$ .

что она относится скорее к соответственным долям капитала и труда, нежели к заработной плате на душу и к проценту на вложенный капитал. Но весьма удивительно то, что именно противоположное истинно: теорема при его собственных предположениях остается верной для денежной заработной платы и нормы прибыли, но она не верна для относительных долей труда и капитала.

### 9. Технический прогресс

Растущая экономика, вероятно, подвержена технологическому прогрессу, который перемещает кривые  $MP$  и  $AP$  вверх. Что произойдет с вознаграждением факторов и относительными долями в этом случае? На этот вопрос рикардианская система не дает достаточной информации. В "Началах" есть некоторые общие замечания относительно воздействия усовершенствованных методов производства на реальную заработную плату, и в главе о ренте содержится формальное рассуждение о воздействии "улучшений" в земледелии на ренту. Давайте бегло просмотрим, чего стоит Рикардова теория улучшений в земледелии. Его аргумент заключается в том, что краткосрочный эффект таких улучшений снижает ренту и, следовательно, у земельных собственников нет стимулов вводить эти улучшения. Он разделяет изменения в технике на два типа: (1) землесберегающие нововведения, которые увеличивают выход продукции с данной площади земли путем "более искусного севооборота или лучшего выбора удобрений"; и (2) инновации, сберегающие капитал и труд, которые сокращают дозы капитала и труда, требующиеся для производства данного объема выпуска на данной площади земли, такие, как "улучшения в сельскохозяйственных орудиях ... экономия в использовании лошадей в сельском хозяйстве, лучшее знакомство с ветеринарным искусством". Первый их двух типов, заключает он, снижает не только долю ренты, но и ренту с акра, в то время как второй снижает общую денежную ренту, но необязательно общую ренту, выраженную через пшеницу.

Рассмотрим первую землесберегающую инновацию. Очевидно, ее непосредственное воздействие — в снижении ренты с акра, но обязательно ли общая рента и доля ренты будут падать? Рикардо допускает, что производительность каждого класса почвы возрастает равнопропорционально. Повышение производительности каждого класса почвы в равном процентном отношении с необходимостью означает, что инновации увеличивают выпуск на единицу издержек в меньшей степени на предельных участках культивации, чем на внутримаргинальных. Возвращаясь к нашему числовому примеру в гл. 3 (табл. 3-2), мы видим, что 10%-ное увеличение выпуска на земле  $E$  составляет меньшее абсолютно сокращающее издержки улучшение, чем 10%-ное увеличение выпуска на земле  $A$ . Для графической иллюстрации этого утверждения нам необходимо начертить функции производительности земли, сохраняя соотношение "капитал-труд" постоянным, таким образом, чтобы поднять новые кривые над старыми, в то же время наклоняя их вниз (рис. 4-5). Спрос на пшеницу совершенно неэластичен, так что общий продукт остается неизменным ( $ORDS = OR'D'S'$ ). Пока кривые остаются прямыми линиями, действительно верно, что общая рента, как и ее доля, будет падать. Но такое заключение зависит, в первую очередь, от предположения, что предельный и средний продукты земли есть линейные функции — выпуклые функции производительности имели бы прямо противоположный эффект, и во вторую — от представления, что улучшения повышают выпуск с единицы земли в постоянном процентном отношении. Если бы вместо этого Рикардо предположил, что выпуск возрастает на равные абсолютные величины на единицу земли — равноэластичный сдвиг вверх кривых производительности, результатом могло бы быть увеличение ренты. Читатель может для себя подтвердить эти теоремы, используя правило, согласно которому  $\eta$  эластичность кривой среднего продукта переменного фактора в двухфакторной производственной функции изменяется в том же направлении, что и относительная доля этого фактора; и по мере нашего движения по прямой линии назад, справа налево, мы можем перевести каждое утверждение об относительных долях в утверждение об абсолютных долях.

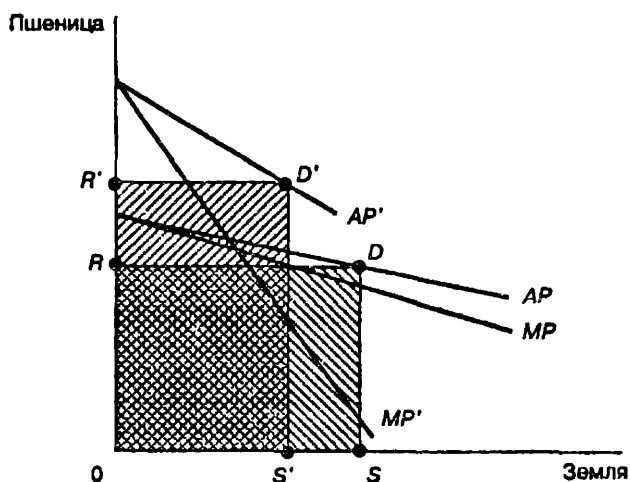


Рис. 4-5

Анализ Рикардо о сберегающих капитал и труд инновациях не более убедителен. Здесь он начинает с предложения, что инновации увеличивают производительность капитала и труда на равные абсолютные значения — и в этом случае рента падает, а затем переходит к примеру, где производительность возрастает в равном процентном отношении — случай, когда рента растет. Даже в последнем случае растет только натуральная рента, выраженная в пшенице, а не денежная рента, поскольку инновации вызывают падение цен на пшеницу. Рикардо не рассматривает, что случится с только что вытесненным капиталом и трудом. По-видимому, ставка заработной платы и норма прибыли опять будут падать, побуждая возделывание новых земель, и, следовательно, рента будет повышать любое непосредственное воздействие инноваций.

В общем, поразительной особенностью Рикардова анализа технических изменений в земледелии является акцентация на краткосрочном аспекте, хотя в другом месте он сосредоточивается на долгосрочных эффектах. Он открыто допускал, что падение ренты, обусловленное инновациями, действительно временное: падение цены зерна стимулирует рост населения путем увеличения реальной заработной платы, и поэтому рента с акра будет со временем опять возрастать. Этот странный разворот в методе анализа может иметь связь с идеологическими предубеждениями Рикардо против земельных собственников. Но мы не должны забывать, что, несмотря на многочисленные ссылки на накопление капитала и рост населения, модель Рикардо фактически не касается экономического роста в долгосрочном аспекте. Цель модели заключалась в том, чтобы продемонстрировать нецелесообразность хлебных законов, которые защищали британских производителей пшеницы, запрещая импорт пшеницы, за исключением лет, когда цены взвинчивались из-за голода. Ограничения на импорт дешевой пшеницы имели тенденцию к сокращению нормы прибыли из-за форсированного расширения возделываемых земель вплоть до все менее плодородных участков земли в стране. Краткое изложение вопроса о техническом прогрессе, возможно, объясняется тем, что Рикардо действительно сосредоточил свое внимание на последствиях, вызванных хлебными законами в сравнительно краткий период времени. Несомненно, он проявлял незначительный интерес к структурным изменениям в экономике за сверхдолгие периоды времени — предмет, которому Адам Смит посвятил часть своего блестящего анализа. Даже так называемый "пессимизм" Рикардо целиком определяется сохранением хлебных законов. Нет каких бы то ни было признаков того, что он рассматривал неизменное состояние как что-то такое, что действительно должно сохраняться и в ближайшем будущем. В конце концов фундаментальная теорема распределения в "Началах" объединена с законом сравнительных издержек с целью



показать, что общественное благосостояние увеличивается свободной торговлей и что отмена хлебных законов позволила бы стране, подобной Британии, пожинать плоды ее сравнительных преимуществ в промышленном производстве, по-видимому, на протяжении столетий.

Мы сделали обзор аналитического скелета системы Рикардо. Характеристика того, что он сделал, его частые пересмотры ограничительных допущений своей модели лучше рассматриваются в читательском путеводителе к "Началам". Путеводитель действительно необходим, поскольку является несомненным фактом, что все великие трактаты по экономической теории очень трудны для чтения и понимания.

## ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО "НАЧАЛАМ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ"

### 10. Ценность

Первая глава книги состоит из семи разделов, в первом из которых безапелляционно заявляется, что относительные цены определяются соотношением количеств труда, требуемых для производства товаров, независимо от ставки его оплаты. Дается ссылка на сформулированный Адамом Смитом парадокс о ценности воды и алмаза, вслед за чем Рикардо меняет значение смитианского понятия "потребительной ценности" (*use value*), определяя ее как "полезность", способность продукта "способствовать нашему удовлетворению". Теория меновой ценности ограничена рамками воспроизводимых благ в условиях совершенной конкуренции. Невоспроизводимые блага названы "редкими" (*scarce*), что в данном случае означает блага, предложение которых ограничено. В гл. 17 такие блага описываются как продаваемые по "монопольной цене", определяемой исключительно спросом. Остальная часть раздела 1 гл. 1 посвящена критике доктрины, согласно которой выплаченная заработная плата определяет относительные цены, — доктрины, которую Рикардо приписывает Адаму Смиту. Как отмечает Рикардо, проблема ценности состоит в том, что "относительная ценность двух товаров изменяется, и мы желаем знать, в каком из них изменение действительно имело место" (большинство экономистов ставят проблему ценности не так; это характерный для Рикардо способ понимания вопроса). Рикардо утверждает, что Смитова мера — покупательная способность товара относительно труда — не прольет света на эту проблему, потому что Смит отождествил овеществленный труд (*embodied*) и труд, обмениваемый на товары (*commanded*). Эта критика имеет смысл, только если предположить, что Смит пытался объяснить относительные цены с помощью труда, обмениваемого на товар. В действительности предмет разногласия Рикардо со Смитом состоит в том, что то количество труда, на которое обменивается продукт, представляет собой не лучший измеритель ценности.

Таблица 4-1

	Зарботная плата, измеренная в единицах веса зерна	Цена одного бушеля зерна	Зарботная плата в денежном выражении	Расходы на зерно для пропитания	Расходы на другие товары
I	1 бушель	80s	80s	40s	40s
II	1 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> бушеля	40s	50s	20s	30s

Примечание: s—шиллинг

Теперь Рикардо конструирует численный пример (см. табл. 4-1) для того, чтобы показать, что Смитова мера не в состоянии различить "увеличение ценности труда" и "падение ценности предметов, на которые расходуется заработная плата". Предположим, что труд оплачивается зерном и потребляет <sup>1</sup>/<sub>2</sub> бушеля зерна в неделю, продавая остальное в обмен на "прочие нужды". Пусть теперь цена зерна по какой-либо причине

падает, и труд получает больше зерна, но этого недостаточно, чтобы поддерживать постоянство потребительской корзины (несмотря на изменения остальных цен, состав корзины остается неизменным); Рикардо везде игнорирует возможность замещения товаров. Как утверждает Рикардо, в этом случае Смиту пришлось бы сказать, что ценность труда выросла потому, что "его стандартом является зерно", тогда как ему следовало бы сказать, что ценность труда упала по причине снижения реальной заработной платы; ведь труд обладает теперь меньшей покупательной способностью относительно остальных благ. Очевидно, что эта критика несправедлива, так как она не учитывает тот факт, что стандарт Смита разработан для весьма долгосрочных сопоставлений. Действительно, если ценовая эластичность спроса на зерно равна нулю и перекрестная эластичность спроса на все товары тоже равна нулю, падение номинальной заработной платы ставит работника в худшее положение. Но как насчет последующих "отголосков" падения номинальной заработной платы? Как мог бы утверждать Смит, рост населения замедлится, спрос на зерно упадет, цены на него вырастут, за ними последует номинальная заработная плата и, наконец, реальная заработная плата возвратится к прежнему положению. На самом деле Рикардо раздражало предположение Смита о том, что заработная плата может быть измерена в зерне, так как цена зерна пребывает постоянной. Однако было бы просто показать, что уверенность Смита в стабильности цен на зерно "во веки веков" никак не связана с последствиями таких мероприятий экономической политики, как хлебный закон 1815 г. Вместо этого Рикардо критиковал Смита со своих позиций, полностью игнорируя лежащую в основе Смитовой меры ценности идею, согласно которой тягость труда неизменна повсюду и во все времена [см. гл. 2, раздел 10].

#### 11. Относительная заработная плата

Становится ясно, что Рикардо по сути дела не стремился объяснить, почему относительные цены таковы, каковы они есть. На самом деле на протяжении этой главы он обсуждает выбор должного измерителя ценности, который помог бы объяснить изменения структуры цен во времени. Когда он заявляет, что "исследование, к которому я бы хотел привлечь внимание читателей, относится к эффекту изменений относительной ценности товаров, а не их абсолютной ценности", он имеет в виду вариации относительной ценности во времени. Это впечатление подкрепляется в разделе 2 гл. 1, где проблема различий в заработной плате между трудом различной квалификации устраняется с помощью того довода, будто профессиональный состав населения не подвержен значительным изменениям в течение непродолжительных промежутков времени: шкала заработной платы "от поколения к поколению остается примерно той же самой; по крайней мере происходящие из года в год изменения весьма незначительны, и, следовательно, для небольших периодов мало могут воздействовать на относительную ценность товаров". Этот факт, если он является таковым, имеет значение только в контексте сопоставлений ценности в разные моменты времени — также обратите внимание, насколько беззаботно и вместе с тем нерешительно Рикардо подходит к точному определению продолжительности временного промежутка, к которому относится его аргументация.

Следовательно, глава Рикардо о ценности не допускает обычного обвинения, согласно которому трудовая теория содержит логический круг. Речь идет о том, что относительные ценности объясняются на основе рабочих часов, воплощенных в товарах, и, таким образом, более высокая цена товаров, произведенных квалифицированным трудом, объясняется более высокими ставками заработной платы за квалифицированный труд относительно неквалифицированного; но почему ценность квалифицированного труда выше, чем ценность неквалифицированного труда? Потому, что произведенный им продукт более ценен. Смит, Рикардо и Маркс подвергались насмешкам за то, что установление количественного соотношения между квалифицированным и неквалифицированным трудом они возлагали на "рыночную торговлю" (*the higgling and bargaining of the market*). Но критика трудовой теории ценности в этом отношении в лучшем случае поверхностна. Различия в производительности различных видов труда

обязаны своим существованием либо различиям в способностях, природным или приобретенным, либо лучшему обучению и профессиональной подготовке. Если речь не идет об относительной заработной плате, совершенно оправданно полагать, что весь труд однороден, игнорируя особые (*specialized*) таланты и интерпретируя квалифицированный труд как помноженный неквалифицированный. Когда на авансцену выходит относительная заработная плата, мы можем прибегнуть к иллюстрации Адама Смита, который показал, что при совершенной конкуренции складывается такая шкала заработной платы, в которой час труда, как бы он ни был оценен, соответствует тягости труда для каждого работника. Однако это на самом деле означает, что единица рабочего времени, которая, как утверждается, определяет ценность, сама по себе является субъективным феноменом, результатом выбора рода деятельности. Но это иной аргумент против трудовой теории ценности, нежели логический круг.

## 12. Неизменная мера ценности

В третьем разделе гл. 1 ценность капитальных благ сводится к ценности затраченного в прошлом труда. В таком случае под "воплощенным трудом" понимается как прямой, так и косвенный труд, перенесенный посредством использования оборудования. Утверждается, что только товар, произведенный с помощью неизменного количества прямого и косвенного труда, дает нам меру, позволяющую выяснить источник изменения относительных цен любых двух товаров. В разделах 4 и 5 мы встречаемся с трудностями, связанными с различными пропорциями основного и оборотного капитала в различных отраслях; кроме того, внутри каждого вида капитала могут быть элементы с различным сроком службы. Утверждается, что различие между основным и оборотным капиталом целиком определяется сроком службы, что сводит всю проблему к различным временным периодам, в течение которых оборотный капитал может быть занят в производственном процессе.

Так как продолжительность производственных циклов сильно варьирует, относительные цены никогда строго не определяются соотношением рабочего времени. Это фундаментальное открытие представляется с помощью четырех численных примеров — три в разделе 4 и четвертый в разделе 5. В каждом примере проводится сопоставление между ценностью "зерна", произведенного исключительно трудом в течение одного года, и ценностью "ткани", требующей в точности того же количества труда в году 1 для постройки станка и склада для полуфабрикатов, с помощью которых ткань производится в году 2. В первом случае ценность ткани в конце года 2 больше, чем удвоенная ценность годового урожая зерна, так как прибыль от производства ткани реинвестируется в году 2 — капитал производителя ткани в течение двух лет приносит процент. Второй пример идентичен первому за тем исключением, что труд теперь выражен в деньгах и оговорена определенная норма прибыли. Рассматривавшееся до сих пор оборудование не подвержено износу. В третьем примере производится запас товаров, а не оборудование, а в четвертом примере норма ежегодного износа предполагается равной 100%, так что оборудование полностью используется в течение года 2. Выводы, сделанные из третьего и четвертого примеров, разумеется, аналогичны выводам из первого примера.

Таким образом, товары, воплощающие равные количества прямого и косвенного труда, будут различаться по меновой ценности, когда время, требуемое для их производства, различно и общее изменение номинальной заработной платы изменит их обменные соотношения, даже если количество труда, затраченное на них, не изменилось. Рост номинальной заработной платы увеличит ценность благ, произведенных с помощью капитала с коротким сроком службы или с помощью малого количества техники, относительно благ, произведенных с помощью "долговечного" капитала или большого числа техники: это единственный способ, каким норма прибыли может быть уравнена между всеми отраслями независимо от различий в статьях издержек. Однако этим эффектом Рикардо пренебрегают из-за незначительности его величины: даже если номинальная заработная плата выросла в достаточной мере, чтобы вызвать падение нормы прибыли на 6 или 7%, "так как прибыль, вероятно, не может при любых

обстоятельства испытать перманентный спад на большую величину", относительные цены не будут изменяться больше, чем на 6-7%, — вывод, основывающийся на втором из четырех примеров (отсюда известная шутка Стиглера о том, что Рикардо придерживался "93%-ной трудовой теории ценности"). Рикардо удовлетворен тем, что теория издержек труда дает хорошее первое приближение к объяснению вековых сдвигов относительных цен.

В начале раздела 5 гл. 1 Рикардо представляет свой метод трактовки амортизации. Предполагается, что используется такое количество труда, чтобы поддерживать капитал в целостности; таким образом, начисленная амортизация, как и прямые издержки на заработную плату, выплачивается каждым производителем пропорционально сроку службы его оборудования. Именно поэтому Рикардо редко упоминает амортизацию как отдельную статью расходов бизнеса. В оставшейся части раздела 5 рассматривается случай, в котором рост номинальной заработной платы увеличивает цены большинства благ относительно цены оборудования из-за того, что "оборудование" не производится исключительно с помощью прямого труда. "Относительная цена оборудования, — заключает Рикардо, — не вырастет вследствие роста заработной платы". Он соглашается, что в итоге стимулируется замещение труда машинами. В разделе 6 мы, наконец, обретаем неизменную меру ценности. Рикардо постулирует, что "золото" производится при среднем отношении труда к капиталу среднего срока службы. Все ценности должны быть выражены с помощью этого инвариантного мерила. Отсюда следует, что любое изменение в заработной плате может воздействовать на цены только через "золото". Так как золото производится при структуре капитала, которая является средней для экономики в целом, его ценность никогда не меняется в случае роста или снижения заработной платы, будучи строго определенной количеством труда, требуемого для его производства. Это превращает его в "совершенную меру ценности для всего, произведенного в точности при тех же условиях, что и оно само, но не для каких-либо иных вещей". Очередная предпосылка рикардианской системы, которая здесь излагается наиболее подробно, состоит в том, что пшеница должна быть произведена при тех же условиях, что и инвариантное мерило ценности. Поэтому относительная цена пшеницы в "золоте" является функцией лишь человеко-часов, затраченных при ее производстве.

В разделе 7 на непродолжительное время ослабляется общее допущение всей книги о постоянстве ценности денег. Последние страницы главы с очаровательной путаницей разъясняют, что понимается под "ростом или падением заработной платы, прибыли и ренты". Падение заработной платы означает уменьшение затрат труда (*labor inputs*), требуемых для производства товаров, приобретаемых на заработную плату. Согласно предположениям Рикардо это равносильно падению доли труда, а не номинальной заработной платы. Однако в его примере номинальная заработная плата на самом деле снижается, и в общем случае номинальная ставка заработной платы в модели Рикардо, действительно изменяется вместе с затратами труда, требуемыми для производства пшеницы. В третьем издании "Принципов" Рикардо изменил этот раздел и рассмотрел делимый продукт отдельной фермы, а не экономики в целом. Очевидно, Рикардо понял, что все его выводы обусловлены тем, что пшеница производится на протяжении того же производственного периода, что и инвариантная мера.

### 13. Спрос и предложение

Для того чтобы закончить с темой ценности, читателю теперь следует обратиться к гл. 4 о естественной и рыночной цене, которая обосновывает причину, в силу которой автор сосредоточивает свое внимание на долгосрочных ценах, и затем к гл. 30 о спросе и предложении. Рикардо не допускал простых толкований цены в терминах спроса и предложения, потому что предполагал, что, за исключением пшеницы, все товары производятся при постоянных издержках. К сожалению, эта глава создает впечатление, будто издержки производства есть нечто отдельное и постороннее по отношению к спросу и предложению, хотя в своих неопубликованных "Заметках о Мальтусе" Рикардо говорит, что "рыночная цена будет зависеть от спроса и предложения — предло-

жение будет в конечном счете определяться естественной ценой, а значит, издержками производства". На протяжении гл. 30 Рикардо говорит о спросе и предложении не как о графиках, а как о реально купленных и проданных количествах товара. Чтобы показать, что цена не может быть объяснена просто на основе спроса и предложения, он постулирует случай, в котором абсолютно неэластичная кривая спроса пересекает абсолютно эластичную кривую предложения (рис. 4-6); кривая предложения сдвигается вниз, цена падает, но количества проданного и купленного товара остаются теми же. Он пишет: "Таким образом, здесь мы имеем случай, где предложение и спрос не изменились, а цена хлеба тем не менее упала на 50%".

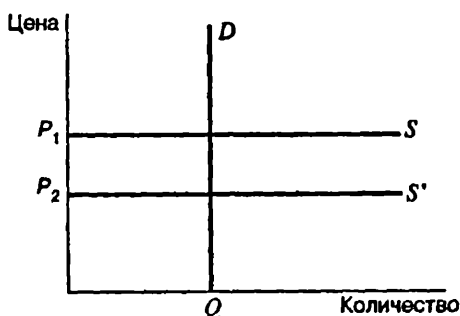


Рис. 4-6

#### 14. Общественный учет

От гл. 30 мы возвращаемся к гл. 20 о "ценности и богатстве", где показатель человеко-часов на единицу продукции используется как мера оценки чистого национального продукта. Под "богатством" Рикардо понимает величину физического объема производства; большее богатство означает больший реальный доход. Однако ценность меняется в обратном направлении, пропорционально рабочему времени, требуемому для производства единицы продукта. Для Рикардо "ценность" есть величина, обратная средней производительности труда и, следовательно, показатель, обратно пропорциональный экономическому благосостоянию; критерием благосостояния является минимизация человеческих усилий на единицу продукции. Для Адама Смита "ценность" — также показатель, обратный индексу экономического благосостояния: по мере роста производства на душу населения количество труда, которое может быть приобретено в обмен на совокупный продукт, снижается, так как благосостояние тождественно максимизации покупательной способности труда относительно реального дохода. На первый взгляд показатель Рикардо должен указывать в ту же сторону, что и показатель Смита, но показатель Смита, конечно, становится неопределенным, когда реальная заработная плата сама по себе растет или снижается. С другой стороны, показатель Смита "глубже" рикардианского. Почему снижение усилий на единицу продукции должно представлять собой улучшение благосостояния, если труд не обременителен или по крайней мере со временем не становится более обременительным?

Эта глава содержит единственную явную ссылку Рикардо на смитианское различие между производительным и непроизводительным трудом, хотя и так ясно, что он повсюду принимает его, не подвергая сомнению. В последнем абзаце главы, после критики отождествления Сзем ценности, богатства и полезности, Рикардо неявным образом отрицает принцип убывающей предельной полезности.

#### 15. Придерживался ли Рикардо трудовой теории ценности?

Перед тем как перейти к другим вопросам, остановимся на минуту, чтобы выяснить, какую же теорию ценности выдвигает Рикардо. Разумеется, он не придерживается того, что Стиглер называл аналитической трудовой теорией ценности, теории, согласно которой затраты труда есть единственный детерминант относительных цен. После-

довательная аналитическая трудовая теория должна встать перед проблемой объяснения природы нетрудовых доходов, каковому предмету Рикардо не уделяет внимания. Напротив, Рикардо принадлежит решающий аргумент против чистой теории издержек труда: так называемый эффект Рикардо. В действительности он выдвигал эмпирическую трудовую теорию ценности, подчеркивая количественное значение затрат труда, и в частности их стратегическую роль в изменениях относительных цен во времени. Это означает не более чем веру в то, что приблизительные соотношения, в которых обмениваются товары, подвержены большему количественному воздействию со стороны относительных издержек труда, нежели, скажем, относительных процентных платежей. Этот вид теории абсолютно совместим с маршаллианской краткосрочной теорией, в которой ограниченность факторов производства, объем предложения которых фиксирован, приведет к тому, что относительные цены будут изменяться вместе с выпуском продукции и, следовательно, вместе со спросом. Различие здесь заключается только в том, какому из факторов придается большее значение.

Большим преимуществом однофакторной теории ценности является то, что ее можно популярно изложить. Но почему теория должна быть именно трудовой? Наиболее явная причина этого заключается в том, что издержки труда доминировали в составе совокупных издержек почти во всех отраслях. Земля во времена Рикардо, естественно, считалась бесплатным "даром природы", тогда как арендованные или купленные капитальные блага не измерялись в однородных физических единицах (таких, как лошадиная сила или вес металла). Это сделало физические человеко-часы подходящей меркой для объяснения изменений относительных цен.

Адам Смит, как мы видели, не принял даже эмпирическую трудовую теорию, но подобно Рикардо он искал подходящую единицу общественного учета и обнаружил ее в числе единиц заработной платы, которые могут быть обменены на продукт. Общим элементом трудовых теорий Смита и Рикардо была так называемая "трудовая теория абсолютной ценности": "представление о том, что оценка, выраженная абсолютным числом, может быть присвоена любому экономическому благу независимо от любого другого экономического блага". Но это относится к экономической теории благосостояния, а не к теории ценности. Следует ли нам использовать в качестве весов при исчислении реального национального продукта: номинальную заработную плату, человеко-часы или относительные цены? Ответ на этот вопрос не дают ни эмпирические данные, ни логическая дедукция, а лишь нормативное суждение. Нормативные суждения открыты для дискуссий, но их нельзя научно доказать или опровергнуть.

Однако, высказывая некоторые нормативные суждения, авторы склонны привлекать аналитические аргументы в поддержку своей позиции. Когда Рикардо в последние месяцы жизни начал писать работу об "Абсолютной и меновой ценности", он использовал столь же эмоциональный язык, как и Маркс: труд есть лучшая мера ценности, труд есть "причина" и "субстанция" ценности, труд есть подлинная цена приобретения всех товаров и тому подобное. Впервые Рикардо сослался на то, "что я понимаю под словом ценность", и объяснил, что это означает не труд и "ожидание" (*waiting*), а один только труд. Но вне связи с проблемой объяснения относительных цен такие утверждения не стоит воспринимать серьезно. Когда Кейнс в "Общей теории" обосновывал измерение выпуска продукции в единицах заработной платы, он с симпатией говорил о классической доктрине, в соответствии с которой затраты человеческого труда представляют собой единственный элемент социальных издержек, в терминах которого могут быть выражены вклады всех прочих факторов производства. Он категорически отрицал "продуктивность" капитала. Но Кейнс, очевидно, не придерживался аналитической трудовой теории ценности. В меньшей степени это относится и к Рикардо.

## 16. Рента

Гл. 2 и 3 отличают ренту от прибыли на капитал, описывая ее как доход от такого фактора производства, который нельзя ни уничтожить, ни увеличить. Тем не менее в конце гл. 28 Рикардо замечает, что доход на капитал, вложенный в исследование и

подготовку к возделыванию земли, имеет рентную природу, так как доход на такой капитал не является стимулирующим вознаграждением. О теории ренты Рикардо было сказано достаточно [см. гл. 3, разделы 8, 9], поэтому пояснять его аргументацию здесь нет необходимости. Итог главы состоит, конечно, в том, что рента как составная часть цены благ может быть элиминирована.

В гл. 2 Рикардо обобщает понятие предельных издержек на всю экономику, но далее, в гл. 17, он определенно утверждает, что обрабатывающая промышленность функционирует при постоянной отдаче (отсутствии эффекта масштаба), следовательно, при равенстве предельных издержек средним. Рента, как утверждается, обязана своим существованием "скарденности" природы – дефициту земли, а не щедрости природы, т. е. физической продуктивности земли, как сказали бы физиократы. Конечно, если бы земля не обладала физической продуктивностью, способностью производить излишек сверх издержек ее эксплуатации для земледельца, никакой ренты не возникло бы. Но если бы земля не была дефицитной относительно спроса, физическая продуктивность не отразилась бы в ценностной продуктивности. В сноске Рикардо вполне логично осуждает предпочтение Адамом Смитом сельского хозяйства как наиболее продуктивного сектора экономики. Тот факт, что равные количества труда и капитала получают в сельском хозяйстве заработную плату, прибыль и ренту, а в промышленном производстве только заработную плату и прибыль, не свидетельствует в пользу того, что земля более продуктивна, отмечает Рикардо: на наихудших участках ценность пшеницы в действительности исчерпывается доходами труда и капитала.

#### 17. Усовершенствования в сельском хозяйстве

Результаты усовершенствований в сельском хозяйстве обсуждаются в гл. 2. Мы видели, что усовершенствования не обязательно снижают совокупную ренту даже в краткосрочном аспекте. В ходе анализа второго типа усовершенствования, капиталотрудосберегающей инновации, Рикардо допускает любопытную ошибку, которую столь легко просмотреть – что даже Маршалл пропустил ее в своих комментариях. Рикардо предполагает, что используются четыре порции капитала (и труда), 50, 60, 70, 80, каждая из которых производит один и тот же объем продукции. Любое усовершенствование, позволяющее получить тот же объем продукции с помощью 45, 55, 65, 75 единиц капитала, не изменит зерновой ренты, но снизит денежную, утверждает Рикардо. Мы могли бы подумать, что это одно из тех усовершенствований, которые увеличивают производительность на равные абсолютные количества; кривые производительности сдвигаются вверх при неизменной эластичности, и зерновая рента уменьшается. Но Рикардо говорит, что зерновая рента остается неизменной. Проблема в том, что на равные абсолютные величины он уменьшил издержки на единицу продукции, а не увеличил продукцию на единицу издержек. В этом и состоит все дело. Рента в рикарданской теории определяется объемом выпуска на единицу издержек, и снижение издержек на единицу продукции на равные абсолютные величины, не затрагивающее разницы в издержках, равносильно большему росту выпуска на единицу издержек при вложениях капитала в участки большей плодородности (*intramarginal application*), чем при вложениях в наихудшие участки (*marginal application*). Это действительно увеличит зерновую ренту и оставит денежную ренту без изменений, а не понизит их, как предсказывал Рикардо. По сути, Рикардо сам дает правильный ответ к своей задаче в гл. 9 "Налоги на сырье".

Чтобы показать, что в примере Рикардо зерновая рента вырастет, мы переходим от издержек на единицу продукции к обратной величине – продукции на единицу издержек. При предельных вложениях капитала (наихудших участках) рента равна нулю, так что на 80 единиц капитала приходится доход в 80 четвертей пшеницы. Если  $x$  – постоянный объем пшеницы, произведенной последовательно возрастающими порциями капитала, примененными к различным участкам земли, зерновая рента, просуммированная по четырем участкам, в этих двух случаях равна:

$$\frac{30}{80}x + \frac{20}{80}x + \frac{10}{80}x + 0 = \frac{3}{4}x.$$

(1)

$$\frac{30}{75}x + \frac{20}{75}x + \frac{10}{75}x + 0 = \frac{4}{5}x. \quad (2)$$

Зерновая рента растет, так как  $\frac{4}{5} > \frac{3}{4}$ . Предполагается, что начальная цена зерна: 4 фунта за четверть. Поскольку зерно производится с помощью меньшего на  $\frac{5}{80}$  количества капитала, цена пшеницы снижается на  $\frac{1}{16}$ , с 4 фунтов до 3,75. Суммарная рента, следовательно, остается неизменной:

$$\frac{3}{4} \cdot 4 \text{ фунта} = 3 \text{ фунта}. \quad (3)$$

$$\frac{4}{5} \cdot 3,75 \text{ фунта} = 3 \text{ фунта}. \quad (4)$$

Для завершения темы ренты мы обратимся к гл. 24, в которой теория дифференциальной ренты применяется для выявления противоречий в "Богатстве народов". Стоит отметить настойчивое утверждение Рикардо о том, что земля, не приносящая ренты (*no-rent*), в действительности существует в Англии. В одном месте Рикардо рассматривает последствия автономного сдвига рабочего класса к картофельному рациону; анализ раскрывает весь масштаб макроэкономических обобщений Рикардо – эти страницы стоит перечитать после гл. 5 и 6. Показывается, что рост цены зерна ведет к неизбежному конфликту интересов. Наконец, в гл. 32 подвергается критике уверенность Мальтуса в том, что рента представляет собой реальное приращение богатства, а не перемещение (*transfer*) покупательной способности от потребителей зерна к лендлордам. На самом деле Рикардо выступает против политических, а не теоретических выводов из теории ренты Мальтуса. В середине главы он рассматривает возможность перманентного роста жизненного стандарта рабочих; заключение Рикардо здесь несколько туманно, как и в гл. 5 по поводу заработной платы, где та же тема обсуждается более продолжительно. Кратко затронута разница между валовым и чистым доходом, предпринятое в гл. 26. В заключительной части гл. 32 отрицается измеримость полезности.

### 18. Заработная плата

Гл. 5 о заработной плате и гл. 6 о прибыли в совокупности содержат ядро системы Рикардо. В начале гл. 5 Рикардо определяет "естественную заработную плату" как ту, которая будет поддерживать стационарное состояние населения в отличие от краткосрочной "рыночной заработной платы", которая допускает рост населения, если превышает "естественную заработную плату". Пока номинальная заработная плата растет во времени по причине роста цены пшеницы, механизм "заработная плата – население" обеспечивает постоянство реальной заработной платы. Но прожиточный минимум согласно Рикардо определяется "привычкой и обычаем", что лишает значения тезис о постоянстве реальной заработной платы. Так как цена промышленных товаров имеет тенденцию к снижению, как замечает Рикардо, растущая цена пшеницы не обязательно препятствует постепенному росту реальной заработной платы. Несколько комментариев в середине главы о "молодых" государствах с избытком плодородной земли, таких, как Ирландия и Польша, дают понять, что Рикардо считал перенаселение в недостаточно развитых странах результатом, а не причиной отсталости и бедности. Он указывает, что уменьшение населения в этих случаях просто вызовет рост заработной платы и снижение предложения рабочей силы (*effort*).

Далее обсуждается отношение между нормой накопления капитала и движением рыночной заработной платы. Рабочие тратят половину своего дохода на пшеницу. Когда цена пшеницы растет, номинальная заработная плата поднимается вполуполовину медленнее: состав потребительской корзины рабочих (*labour's market basket*) никогда не меняется в результате изменений цены пшеницы относительно других товаров. Это означает, что заработная плата, выраженная в пшенице, – номинальная заработная плата, деленная на относительную цену пшеницы, – снижается. Это позволяет Рикардо противопоставить рабочих, чья номинальная заработная плата растет, но заработная плата в зерновом выражении падает, и лендлордов, для которых и денежная, и зерновая ренты растут. Заключительная часть главы, относящаяся к законам о бедных, была



написана Джеймсом Миллем. В ней в духе Мальтуса предполагается полная отмена общественных пособий.

Интересно, почему Рикардо в своей гл. 5, а также в гл. 22 столь осторожно избегает предположения о том, что номинальная заработная плата растет пропорционально цене пшеницы. Дело не просто в том, что он понял, что рабочие на самом деле потребляют и иные блага, кроме пшеницы. Допущение, будто номинальная заработная плата растет тем же темпом, что и цены на пшеницу, и поэтому, как это и было в действительности, рабочие получают постоянное количество пшеницы, порождает парадокс: благосостояние рабочего улучшается с ростом стоимости жизни. Мальтус описал этот парадокс в своем памфлете о ренте в 1815 г.: предположим, рабочие потребляют наряду с хлебом и ткань, но номинальная заработная плата растет пропорционально цене хлеба; тогда любое изменение цены на хлеб относительно ткани увеличивает номинальный доход рабочего в той же пропорции, какую составляет хлебная часть его рациона, и, следовательно, увеличивает его реальный доход или возможности приобретения как хлеба, так и ткани; предположительно, он осуществит замещение дорогого хлеба дешевой тканью, но даже если его спрос на хлеб абсолютно неэластичен, относительная цена ткани упала, и потому его реальный доход вырос. Напротив, в действительности, падение цены хлеба негативно сказывается на рабочих. Чтобы избежать подобных несуразностей, Рикардо предполагает, что номинальная заработная плата растет медленнее, чем цена пшеницы. Однако это не помешало Рикардо твердить об "ухушении" жизненных стандартов, в случае когда заработная плата, оставаясь постоянной относительно полной корзины потребительских благ, снижается, будучи измеренной в одной лишь пшенице.

### 19. Прибыль

Гл. 6 о прибыли есть, без сомнения, наиболее сложная глава во всей книге. В ней излагается фундаментальная теорема, что "прибыль зависит от высокой или низкой заработной платы" с помощью единственного примера, выводы из которого не столь очевидны, как представляется Рикардо. Перед обсуждением примера повторим логику фундаментальной теоремы. Задача в том, чтобы показать, что, несмотря на тот факт, что капитал и труд растут одинаковым темпом, норма прибыли на капитал имеет тенденцию к снижению единственно по той причине, что товары, приобретаемые на заработную плату, производить дороже (очевидно, что если капитал растет быстрее труда, существуют дополнительные причины падения нормы прибыли). По мере расширения обработки земли данные количества вновь применяемых труда и капитала дают убывающие приращения продукции. Цена пшеницы должна теперь вырасти, так что количество ценности, произведенное последовательными "взносами" труда и капитала, остается неизменным, т. е. цена пшеницы растет по мере убывания предельного физического продукта труда и капитала с тем, чтобы удержать прибыль в сельском хозяйстве на уровне прибыли в промышленности. Благодаря тому, что ценность пшеницы измеряется с помощью неизменного стандарта, продукт данного количества труда и капитала независимо от его производительности всегда обладает одной и той же ценностью. Следовательно, чем больше ценность труда, тем меньше ценность капитала, а рост цены пшеницы увеличил ценность труда через увеличение номинальной заработной платы. Таким образом, доля заработной платы в продукте предельной инвестиции выросла, и в связи с этим норма прибыли снизилась во всех секторах экономики. Это не эквивалентно уменьшению относительной доли капитала, так как Рикардо не имел определенной теории относительно доли продукта, идущей на ренту.

В численном примере Рикардо (показанном в табл. 4-2) столбцы 1-7 включают пример Рикардо из гл. 5 о заработной плате и последней сноске к гл. 2 о ренте. Столбцы 9 и 11 появляются в главе о прибыли. Столбцы 8, 10 и 12 были добавлены и не даются у Рикардо. Немного о столбце 3, единственном, требующем разъяснения: начальная цена пшеницы — четыре фунта за четверть. Когда применяются две "порции" переменных ресурсов, цена пшеницы должна вырасти в  $\frac{18}{17}$  раз, так как количество труда и

Таблица 4-2 Численный пример Рикардо

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Вводимый фактор производства (10 работников на производство 1 порции пшеницы)	Предельный продукт в X-единицах измерения количества пшеницы	Цена X-единицы	Часть заработной платы, идущая на приобретение пшеницы	Постоянная часть заработной платы, идущая на приобретение пшеницы	Заработная плата в денежном выражении (4)+(5)	Расходы на заработную плату тем, кто выращивает пшеницу	Доля заработной платы в предельном продукте (7)/180	Прибыль от выращивания пшеницы	Доля предельного продукта (9)/180	Рентные платежи в связи с выращиванием пшеницы	Доля рентажей в предельном продукте (11)/180
1	180	4.00	12.00	12.00	24.00	60	0.333	120	0.666	-	-
2	170	4.48	12.14.0	12.00	24.14.0	58.3	0.323	111.7	0.621	10	0.555
3	160	4.10.0	13.10.0	12.00	25.10.0	56.6	0.314	103.4	0.574	20	0.111
4	150	4.16.0	14.8.0	12.00	26.8.0	55	0.301	95	0.528	30	0.166
5	140	5.2.10	15.8.6	12.00	27.8.6	53.3	0.296	86.7	0.481	40	0.222

капитала на четверть пшеницы выросло в этой пропорции:  $\frac{18}{17} \cdot 4$  фунта = 4,23 фунта. Таким образом, столбец 3 получается умножением отношения первоначального предельного продукта к последующим предельным продуктам на первоначальную цену пшеницы.

Мы замечаем, что, будучи выраженными в пшенице, доля заработной платы и доля прибыли снижаются, а доля ренты растет. Теперь Рикардо выражает свои результаты в денежной форме и вычисляет номинальную норму прибыли на условный капитал в размере 3000 фунтов (см. табл. 4-3). Норма прибыли падает, даже если номинальная заработная плата на одного работника растет. Это предполагает, что количество инвестированного капитала остается тем же. Но, как замечает Рикардо, рост цены на пшеницу потребует увеличения капитала, что еще более снижает норму прибыли. Заметьте, что сумма величин в столбцах 14 и 15 в каждой строке всегда равна 720

Таблица 4-3

1	13	14	15	16
Вложенные ресурсы	Денежная рента (11)(3) (фунты, шиллинги, пенсы)	Номинальная прибыль (9)(3) (фунты, шиллинги, пенсы)	Номинальная заработная плата 10(6) (фунты, шиллинги, пенсы)	Норма прибыли на капитал $K=3.000$ фунтов (%)
1	—	480.0.0	240.0.0	16
2	42.7.6	473.0.0	247.0.0	15.7
3	90.0.0	465.0.0	255.0.0	15.5
4	144.0.0	456.0.0	264.0.0	15.2
5	205.13.4	445.15.0	274.5.0	14.8

фунтов. Продукт за вычетом ренты измерен с помощью неизменной меры, которая обладает свойством сохранять постоянной общую ценность продукта, или, как говорит Рикардо, "реальную ценность" продукта.

Однако доказательство фундаментальной теоремы, как давно уже указал Кэннан, обладало роковым изъяном. Доля факторов вычисляется не как процентное отношение от того, что представлял бы собой совокупный продукт по мере применения большего количества ресурсов, а как процент от  $180X$ , предельного продукта первой "порции", который равен совокупному продукту в том случае, когда используется одна "порция". Ценность совокупного продукта за вычетом ренты (720 фунтов) всегда равна ценности продукта первой "порции", и норма прибыли падает только потому, что приращения ценности от последующих "порций" не прибавляются к совокупной прибыли в денежном выражении. Рикардо намерен объяснить принцип вознаграждения факторов и распределения доходов в экономике, совокупный доход в которой растет, и доказывает его, объясняя распределение продукта в фиксированном предельном состоянии (*fixed margin*), когда увеличивается количество вводимых ресурсов.

Столбец 8 табл. 4-2, показывающий снижение доли заработной платы, также подлжит критике, но по другому поводу. Мы знаем, что, если реальная заработная плата постоянна, доля заработной платы в совокупном доходе должна расти, так как совокупный продукт растет в меньшей степени, чем "порции" применяемого труда. Но реальная заработная плата постоянна относительно рыночной корзины "пшеница плюс ткань", тогда как в столбцах 7 и 8 мы видим реальную заработную плату, выраженную в одной лишь пшенице. Доля реальной заработной платы, даже выраженной в пшенице, в выпущенной продукции растет, когда выпуск определяется как реально растущий продукт последовательного ввода ресурсов, а не как выпуск продукции от первой "порции" капитала и труда. (см. табл. 4-4).

Тем не менее Рикардо прав вопреки самому себе. Его таблица предельных продуктов (см. столбец 2 табл. 4-2) предполагает, что если  $X = f(N)$ , то

$$f'(N) = 190 - 10N, \quad (0 < N < 19).$$

Таблица 4-4

N	X	W при w=6x	W/X
1	180	60	0.333
2	350	120	0.343
3	510	180	0.353
4	660	240	0.364
5	800	300	0.374

Интегрируя это выражение, получаем

$$X = \int (190 - 10N) dN = 190N - 5N^2$$

при  $f''(N) = -10 < 0$  и  $f'''(N) = 0$ . Это квадратичная производственная функция с линейными кривыми среднего и предельного продуктов (см. рис. 4-3, случай 1). Средний продукт есть  $X/N = 190 - 5N$ . Согласно принятому выше определению эластичность этой кривой

$$\eta = \frac{N}{X/N} \frac{d(X/N)}{dN} = -5N/190 - 5N.$$

Так как  $D(\eta)/dN < 0$ , доля ренты растет по мере увеличения  $N$ . Так как доля заработной платы тоже растет, доля прибыли  $\pi/X$  действительно падает с каждым увеличением  $N$ . Количество капитала растет тем же темпом, что и количество труда, и средний продукт капитала  $X/K$  снижается в том же отношении, что и средний продукт труда. Если  $\pi/X$  уменьшается, норма прибыли также падает, потому что  $r = (\pi/X)(X/K)$ , что и требовалось доказать.

## 20. Внешняя торговля

В гл. 7 о внешней торговле делается попытка доказать два утверждения: (1) ценность национального продукта одна и та же для изолированной экономики и для открытой: внешняя торговля как таковая не влияет на ставки заработной платы или на норму прибыли; (2) внешняя торговля реально увеличивает богатство страны, и реальный доход всегда будет выше при свободной торговле, чем в ее отсутствие. Первое утверждение направлено против взглядов Смита, будто высокая норма прибыли во внешней торговле подтягивает вверх норму прибыли внутри страны. Рикардо утверждает, что Смит игнорирует переключение спроса на зарубежные товары. Далее Рикардо проводит различие между тремя последовательно анализируемыми видами благ: (1) произведенные внутри страны для внутреннего потребления блага, такие, как ткань, обувь, зерно и головные уборы; (2) произведенные внутри страны блага, идущие на экспорт; и (3) импортируемые предметы роскоши, такие, как вино — спрос на вино предполагается эластичным. Суть аргументации в том, что норма прибыли не будет увеличиваться, если импорт не состоит из товаров, приобретаемых на заработную плату, — простой вывод из фундаментальной теоремы. Но в одном месте Рикардо допускает, что импорт более дешевых предметов роскоши позволяет капиталистам как потребителям сберегать больше; это стимулирует накопление капитала, и таким образом внешняя торговля, даже не включающая импорт пшеницы, может воздействовать на норму прибыли.

## 21. Закон сравнительных преимуществ

Это приводит нас к закону сравнительных издержек, демонстрирующему преимуществу того, что Торренс удачно назвал "географическим (*territorial*) разделением труда". Рикардо был буквально первым экономистом, кто отстаивал специальную теорию международной торговли, обособленную от теории внутренней торговли. Основу этой специальной теории составляет относительная неспособность капитала к перемещению между странами. Трудовая теория ценности не может иметь отношения к това-

рам, торговля которыми ведется через национальные границы, так как норма прибыли не выравнивается между странами. Но что в этом случае регулирует движение товаров между странами и на какой основе будут определяться условия бартерной торговли? Ответ на оба эти вопроса — преимущества в сравнительных издержках.

Можно представить себе три типа соотношений издержек для производства одной и той же пары товаров в разных странах: равные, абсолютные и сравнительные преимущества. Предположим, что сукно и вино производятся исключительно трудом в двух странах, Англии и Португалии, так что относительные цены являются просто обратными величинами затрат труда на единицу продукта. (Рикардо не беспокоило,

Таблица 4–5 Трудозатраты в чел.-час. на производство единицы измерения сукна и вина

	Равное соотношение издержек на производство двух товаров между двумя странами (I)			Соотношение издержек, при котором одна из стран имеет абсолютное превосходство в производстве одного из товаров (II)			Соотношение издержек, при котором одна из стран имеет относительное превосходство в производстве одного из товаров (III)		
	Производство сукна	Производство вина	Пв/Пт	Производство сукна	Производство вина	Пв/Пт	Производство сукна	Производство вина	Пв/Пт
Англия	100	88	0.88	100	60	0.6	100	120	1.2
Португалия	90	80	0.88	90	80	0.88	90	80	0.88

что его пример был нарочито искусственным, так как Англия в его времена не производила вина вообще — она занималась этим ранее и занимается этим сейчас.) Различие между тремя соотношениями издержек представлено в табл. 4-5.

Даже Адам Смит знал, что внешняя торговля не может возникнуть, когда соотношения издержек в обеих странах равны: в случае I, несмотря на тот факт, что Португалия может производить оба товара дешевле, стимула для торговли нет. Он считал, что торговля имеет место, только когда каждая страна обладает абсолютным преимуществом в издержках производства одного товара, т. е. в случае II, когда Англия обладает абсолютным преимуществом по вину, а Португалия обладает абсолютным преимуществом по сукну. В XVIII в. ряд авторов стали выдвигать принцип, что каждой стране выгодно импортировать те товары, которые можно обменять на экспортируемые с меньшими издержками, чем произвести внутри страны. Но почти никто, даже Адам Смит, не понял, что из этого следует, что при свободной торговле все блага не обязательно производятся в странах, где реальные издержки их производства наиболее низки: стране может быть выгодно импортировать продукт, даже если он может быть произведен внутри страны с меньшими издержками, чем за рубежом. Доктрина сравнительных преимуществ есть просто строгая формулировка неформального правила XVIII в.

В примере Рикардо (случай III) Португалия обладает сравнительным преимуществом по вину, так как разница в издержках по вину относительно выше, чем по сукну:  $\frac{120}{80} > \frac{100}{90}$ . То, что нужно сравнивать, это не издержки, а их соотношения, и не имеет значения, сравниваем ли мы соотношения издержек производства одного и того же блага в различных странах или издержки производства различных благ в одной и той же стране. В малоизвестной брошюре, опубликованной в 1818 г., дается простая алгебраическая формулировка необходимых условий. Пусть  $W$  и  $C$  обозначают число рабочих часов, требуемых для производства одной единицы вина и сукна, индексы  $p$  и  $e$  обозначают соответствующие страны. Тогда:

$$\text{Равные преимущества: } \frac{W_p}{W_e} = \frac{C_p}{C_e}. \quad (1)$$

$$\text{Абсолютные преимущества: } \frac{W_p}{W_e} > 1 > \frac{C_p}{C_e}. \quad (2)$$

$$\text{Сравнительные преимущества: } \frac{W_p}{W_e} < \frac{C_p}{C_e} < 1. \quad (3)$$

Вернемся к примеру Рикардо. Очевидно, что Португалии выгодно отправлять вино в Англию, где его единица соответствует 1,2 единицы сукна, и заниматься этим, пока 1 единица вина может продаваться в Англии более чем за 0,88 единицы сукна; аналогично в интересах Англии специализироваться на сукне, если за 1 единицу вина должны быть отданы меньше чем 1,2 единицы сукна. Следовательно, доктрина сравнительных издержек проводит верхнюю и нижнюю границы, в пределах которых обмен между странами может быть взаимно выгодным. Если бы 1 единица британского сукна обменивалась на 1,2 единицы португальского вина, вся выгода от торговли досталась бы Португалии. Если бы вместо этого соотношение было  $1 : \frac{8}{9} = 1 : 0,88$ , вся выгода досталась бы Англии. Рикардо предполагает соотношение 1 : 1: Англия производит сукно за 100 человеко-часов и получает 1 единицу вина, производство которого внутри страны стоило бы ей 120 человеко-часов, а Португалия получает сукно за 80 человеко-часов, производство которого внутри страны стоило бы ей 90 человеко-часов. Ясно, что случай сравнительных преимуществ значительно утонченнее, чем случай абсолютных преимуществ. В последнем самоочевидно, что международное разделение труда приводит к увеличению совокупного продукта. "Выгоды торговли" в примере со сравнительными преимуществами проявляются в общей экономии на издержках на единицу продукции: до вступления в торговлю Англии и Португалии (каждой) требуется 390 рабочих часов для производства одной единицы ткани и одной единицы вина; после обмена эти 4 единицы требуют только 360 рабочих часов. Цель анализа у Рикардо — показать, что условия, делающие возможной международную торговлю, совершенно отличны от условий, при которых возникает внутренняя торговля. Если бы Англия и Португалия были двумя регионами одной страны, весь капитал и труд переместились бы в Португалию и оба товара производились бы там. В границах одного государства торговля между двумя регионами требует абсолютных преимуществ, в то время как сравнительное преимущество — достаточное условие для существования международной торговли.

Доктрина Рикардо неполна: она показывает, что государства могут выгадывать на торговле, но не способна определить, как выгода от торговли делится между торгующими странами. Реальные условия бартерной торговли, как вскоре покажет Джон Стюарт Милль, зависят не только от параметров издержек, но и от характера (*pattern*) спроса. Так как теория Рикардо требует, чтобы все товары производились при постоянных издержках (существует только один производственный фактор), не сразу можно догадаться, почему спрос имеет какое-либо отношение к ценам международной торговли, когда при тех же условиях постоянства издержек внутренние цены целиком и полностью определяются предложением. Причина лежит в том факте, что товары, производимые при постоянных издержках внутри стран, не будут производиться при постоянных издержках, когда эти товары обмениваются между странами.

Это легко показать, если провести аргументацию Рикардо в строго современных терминах (рис. 4-7; пока не обращайтесь внимание на пунктирные линии). Португалия может конвертировать 1 единицу вина в 0,88 единицы сукна. Параметры бартерной сделки будут лежать где-то между соотношениями 1 сукно : 1,2 вина и 1 сукно : 0,88 вина. Теперь мы можем построить кривую производственной трансформации для мира, состоящего из двух стран (рис. 4-8), путем простого сложения значений на осях диаграмм рис. 4-7. Ломаная линия *ABC* есть мировая кривая трансформации, показывающая максимально возможный уровень производства вина для каждого уровня производства сукна (обратное утверждение тоже справедливо). Характер мирового спроса на вино и сукно будет показан с помощью кривой безразличия (не изображенной на рисунке), которая должна касаться либо отрезка *AB*, либо точки *B*, либо отрезка *BC*, как предполагал Рикардо, где каждая страна максимизирует свое сравнительное преимущество посредством полной специализации на одном товаре. Однако точный наклон линии бартерной цены может варьировать между  $-\frac{5}{6}$  и  $-\frac{9}{8}$  в зависимости от

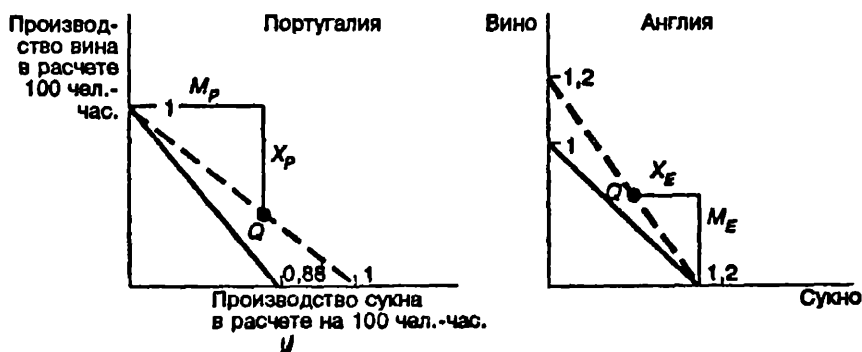


Рис. 4-7

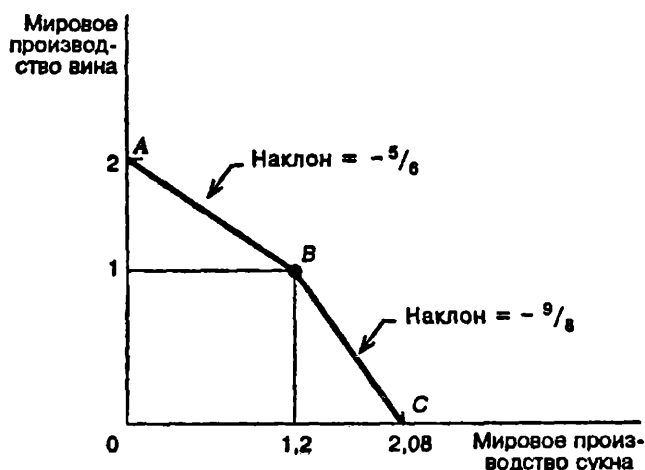


Рис. 4-8

расположения конкретной точки касания. Несмотря на тот факт, что внутри каждой страны имеют место постоянные издержки, мировая граница производственных возможностей между тканью и вином вогнута снизу, и издержки конвертации одного товара в другой для мира в целом увеличиваются в обоих направлениях, хотя и не непрерывно. Цены международной торговли управляются предложением и спросом даже в долгосрочном аспекте, несмотря на тот факт, что относительные цены внутри стран определяются по предположению только издержками труда. Между прочим, это на самом деле решающее возражение против трудовой теории ценности: она совершенно не в состоянии объяснить формирование цен международной торговли.

Тот же аппарат может быть использован для демонстрации преимуществ международного разделения труда, т. е. выгоды свободной торговли. Предположим, например, что бартерные условия торговли зафиксированы в точке *B* в соотношении 1 : 1. Англия теперь может конвертировать 1,2 единицы сукна в 1,2 вместо 1 единицы вина: ее граница производственных возможностей сдвигается вправо (см. пунктирную линию на рис. 4-7). Импортируя вино и экспортируя сукно, она может достигнуть точки, подобной *Q*, и, таким образом, потреблять больше обоих товаров. Но то же самое справедливо и для Португалии, где импорт ( $M_E$ ) и экспорт ( $X_E$ ) Англии равны соответственно экспорту ( $X_P$ ) и импорту ( $M_P$ ) Португалии. Таким образом, международная торговля представляет собой способ расширения производственных возможностей двух стран. Возвращаясь к мировой кривой производственной трансформации (рис.

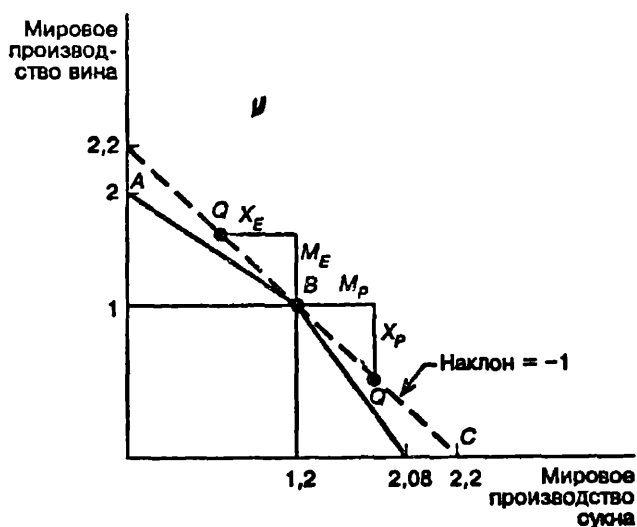


Рис. 4-9

4-9), обе страны могут остановиться на пунктирной линии на точках, подобных  $Q$ , за пределами прежней кривой производственной трансформации, когда импорт Англии ( $M_E$ ) = экспорту Португалии ( $X_P$ ) и экспорт Англии ( $X_E$ ) = импорту Португалии ( $M_P$ ). Однако, если имеется значительный мировой спрос на сукно, кривая безразличия (не изображенная на рисунке) будет более крутой, чем кривая, имеющая точку касания в точке  $B$ , и линия бартерной цены повернется по часовой стрелке в пользу Англии, экспортера сукна, вынуждая Португалию экспортировать больше вина для получения единицы сукна. Наоборот, рост мирового спроса на вино относительно сукна вызовет смещение бартерных условий торговли от соотношения 1 : 1 в направлении соотношения 1 :  $\frac{5}{6}$  в пользу Португалии. Тем не менее, пока условия торговли пребывают между верхним и нижним пределами, обе страны выигрывают от свободной торговли.

Ясно, что доктрина сравнительных преимуществ будет иметь силу, даже если граница производственных возможностей была бы гладко вогнутой относительно начала координат, в каком случае специализация редко будет осуществляться в полной мере. Гладкая вогнутая кривая с непрерывно растущими во всех направлениях предельными издержками конвертации одного товара в другой подразумевает, что товары внутри стран производятся при растущих издержках. Иными словами, отказ от трудовой теории ценности и вместе с ней от предположения о постоянных издержках может быть выражен в сжатой форме так: каждая страна будет производить те товары, чьи альтернативные издержки минимальны, где альтернативные издержки есть число единиц одного товара, от которых нужно отказаться, чтобы произвести единицу другого товара. Этот способ формулировки доктрины охватывает любую возможную конфигурацию издержек.

## 22. Естественное распределение денежного металла

Рикардо сделал намного больше, нежели сформулировал закон сравнительных преимуществ. Он также осознал вытекающие из него выводы относительно уровня заработной платы и цен в разных странах, хотя только Нассау Сениор десятью годами спустя развил указания Рикардо в полностью оформленную теорию цен международной торговли. Рикардо понял, что если Португалия обладала абсолютным преимуществом по вину и сукну, но большим — по вину, внешняя торговля с Англией возможна лишь, если номинальные ставки заработной платы в Португалии выше, чем в Англии. Если почасовая ставка заработной платы в золоте одна и та же, Португалия не будет



импортировать сукно, так как каждый португальский потребитель тогда сможет дешевле приобрести сукно у отечественных производителей. Англии для уплаты за импорт вина придется отправлять золото в Португалию до тех пор, пока почасовая заработная плата в золоте в Португалии не вырастет в достаточной степени для того, чтобы сделать для португальских потребителей выгодным импорт английского сукна. В общем случае страна с более низкими издержками имеет более высокую почасовую заработную плату в золотом выражении и, следовательно, более высокие денежные цены на подобные товары. Таким образом, "естественное распределение денежного металла" Юма не только балансирует экспорт и импорт каждой страны, но также устанавливает в этих странах такие относительные уровни цен, которые побуждают каждую производить те товары, по которым она обладает сравнительным преимуществом. По памяtnому выражению Сениора, относительные уровни цен между странами определяются различиями "издержек приобретения золота": чем больше эффективность труда в экспортных отраслях страны, не обладающей золотыми рудниками, и чем меньше издержки перевозки золота, тем ниже будут издержки приобретения благородных металлов и тем выше будет относительный уровень средней заработной платы и цен относительно стран, экспортирующих золото в слитках. Этот вывод имеет важные практические следствия: высокий уровень заработной платы в стране может быть результатом более высокой эффективности, причем в данном случае это не мешает этой стране конкурировать с зарубежными производителями. Формулируя тот же вывод несколько иначе, общее отставание отдельной страны в производительности относительно остальных стран мира не обязательно препятствует ее участию в международной торговле; всегда существует обменное соотношение, которое позволит ей экспортировать те товары, по которым ее сравнительное отставание минимально, импортируя те, по которым оно максимально.

В целях лучшего усвоения рассмотрим следующий пример, который мог бы привести сам Рикардо. Предположим, что за один человеко-час в обеих странах можно произвести следующие количества сукна и вина.

В Англии 16 единиц сукна и 8 единиц вина.

В Португалии 20 единиц сукна и 15 единиц вина.

Сравнительные соотношения издержек таковы.

Сукно. Португалия к Англии как 10:8.

Вино. Португалия к Англии как 10:5,33.

Из различий в соотношении издержек сразу же следует, что средняя почасовая номинальная заработная плата в Англии должна находиться между 53,3 и 80% номинальной заработной платы в Португалии.

Предположим, что ставка заработной платы в Португалии составляет 5 долл. за человеко-час. Мы знаем, что соотношение цен между сукном и вином в Португалии 4:3. Тогда в Португалии, если

денежная цена единицы сукна равна, скажем, 3 долл.,

денежная цена единицы вина равна 4 долл.

Если бы заработная плата в Англии равнялась заработной плате в Португалии, тогда в Англии при существующем обменном курсе

денежная цена единицы сукна равна 3,75 долл.;

денежная цена единицы вина равна 7,50 долл.

Цены устанавливаются на основе соотношения издержек производства сукна и вина в Англии (2 : 1) и заданных соотношений издержек для двух товаров в двух странах (для сукна 10 : 8, или \$3,75 : \$3, и для вина 10 : 5,33, или \$7,50 : \$4). Но при этих ценах импорт обоих товаров из Португалии принесет доход Англии. Ее платежный баланс станет неблагоприятным, и произойдет отток золота из страны, тем самым дефлирую цены и заработную плату в Великобритании. Если заработная плата упадет на 20% до \$4 за человеко-час, тогда в Англии

денежная цена единицы сукна составит 3 долл.,

денежная цена единицы вина составит 6 долл.;

и теперь она сможет пожинать плоды ее сравнительного преимущества по сукну. Аналогично, если Англия платит еще более низкие ставки заработной платы — 2,66 долл. за человеко-час, или 53,3% часовой ставки заработной платы в Португалии, тогда в Англии

цена за единицу сукна составит 2 долл.,  
цена за единицу вина составит 4 долл.

И обе страны сочтут выгодным специализироваться полностью на одном продукте.

Можно отметить, что когда уровень заработной платы в Англии достигает своего верхнего предела (80% от заработной платы в Португалии), условия бартерной торговли складываются исключительно в ее пользу (4 единицы сукна : 3 единицы вина). Когда он достигает своего нижнего уровня (53,3% заработной платы в Португалии), условия бартерной торговли складываются исключительно в пользу Португалии (2 единицы сукна : 1 единица вина). Следовательно, представляется, что относительная эффективность труда в двух странах воздействует на отношения их уровней заработной платы и цен двояко: (1) страна с более эффективным в целом трудом будет иметь более высокий уровень заработной платы и цен, чем другая; и (2) это различие имеет место в определенных пределах, заданных соотношениями сравнительных издержек. В этом суть классической теории цен международной торговли.

### 23. Теория паритета покупательной способности

Чтобы завершить обсуждение гл. 7, стоит отметить, что Рикардо отвергает теорию обменных курсов валют, которая с тех пор получила название "теории паритета покупательной способности". Согласно стандартной классической доктрине "ценность денег везде одинакова": при свободной торговле и металлическом стандарте обменный курс между двумя валютами зависит от их относительной покупательной способности по отношению к идентичным экспортируемым благам. Но, конечно, цены неэкспортируемых товаров в разных странах отличаются. Следовательно, доктрина, согласно которой равновесный обменный курс равняется соотношению уровней цен различных стран, — так называемая "теория паритета покупательной способности" — игнорирует все, что создает расхождение средних цен всех благ в разных странах. Последние страницы гл. 7 относятся к сложностям доказательства обесценения неконвертируемой валюты, которое Англия испытывала между 1797 и 1819 гг. Этот вопрос лучше рассмотреть ниже, где мы будем иметь дело с денежной теорией Рикардо. Гл. 25 о колониальной торговле следует читать после гл. 7: она в значительной мере посвящена демонстрации того, что любой налог или льгота, касающиеся экспорта или импорта, изменяют международное распределение денежного металла и, следовательно, соотношения сравнительных издержек между странами, выраженных в деньгах.

### 24. Закон Сэя

В гл. 21 о воздействии накопления капитала на прибыль и процент рикардианская теория прибыли противопоставляется смитианской. Как правильно отмечает Рикардо, смитианская теория убывающей прибыли предполагает существование определенного предела инвестиционных возможностей, доступных на любой момент времени. Но, как настаивает Рикардо, в отсутствие растущих издержек в отраслях, производящих блага, приобретаемые на заработную плату, возможно использование любого количества капитала с полной его загрузкой: со стороны спроса не существует естественных пределов для производства. Это приводит к формулировке закона рынков Сэя и отрицанию того, что тезаврация — избыточный спрос на деньги — может быть перманентной проблемой для растущей экономики. В сноске о Сэе Рикардо отрицает даже необходимость приспособления цен и процента для обеспечения инвестирования всего объема сбережений. Но здесь он хватил через край, так как механизм изменений процента, воздействующий на спрос на заемные средства, объясняется ниже в той же главе. В общем, состояния перепроизводства невозможны потому, что спрос ненасыщаем: хотя спрос на хлеб неэластичен, спрос на большинство потребительских товаров является в значительной степени эластичным и будет расширяться по мере роста произво-

дительности труда. Рикардо допускает, что внезапное увеличение склонности к сбережению может вызвать временное "общее перепроизводство": затем по мере того, как капитал будет расти быстрее населения, рыночная заработная плата поднимется выше естественной и покупательная способность снова возрастет. Следовательно, у Рикардо экономика представлена гладко сползающей в стационарное состояние без каких-либо помех, вызванных недостатком эффективного спроса.

Исходя из того контекста, в котором закон Сэя впервые появляется в "Принципах", очевидно, что Рикардо считал, что ответ Смигу и Мальтусу содержится в его фундаментальной теореме о распределении, которая была представлена в предыдущих главах книги безо всякого упоминания о законе рынков. Закон Сэя здесь является не в качестве основной предпосылки системы Рикардо, а просто для подтверждения теории, что "растущая сложность добывания пищи" является единственной перманентно действующей причиной снижения нормы прибыли.

В последней части гл. 21 Рикардо указывает, что господствующая норма прибыли на практике не может быть оценена, как считал Адам Смит, на основе рыночной ставки процента не только по причине сложности исчисления трендового значения ставки процента, но также из-за искажающего эффекта законов о ростовщичестве, которые в то время запрещали ставку процента выше 5%. В классическом отрывке Рикардо формулирует зачаток теории Викселля о расхождении между естественной и рыночной ставками процента [см. гл. 15, раздел 3], эту аргументацию Рикардо повторил в гл. 28 "О валюте и банках". Во времена торгового кризиса, когда цены падают, рыночная ставка процента будет временно расти благодаря непроизвольному накоплению запасов. Аналогично увеличение количества денег временно понизит процентные ставки, но как только вновь поступившие деньги подействуют на цены, ставка процента вновь поднимется до своего "естественного уровня" (*natural rate*), нормы прибыли на капитал. Это классическая доктрина о "реальной" природе процентной ставки, о которой мы подробнее поговорим ниже; ее центральная идея заключается в том, что денежные факторы влияют на ставку процента, только когда денежный рынок находится в неравновесном состоянии.

## 25. Пессимизм?

Возвращаясь к гл. 19 о внезапных изменениях в торговле, мы встречаемся со взглядами Рикардо по поводу долгосрочных перспектив экономического роста Британии. Рикардо, писавший свою книгу в трудные годы послевоенной конверсии, стремится развенчать веру в то, что текущий "торговый шок" (*revulsion*) знаменует собой начало вековой стагнации. Он утверждает, что если хлебные законы будут отменены, перспективы роста в Британии в действительности весьма благоприятны. Рикардо не настаивает на немедленной полной отмене хлебных законов, как Кобден и Брайт двадцать лет спустя. Рикардо призывает к постепенному снижению импортных пошлин на зерно в течение десятилетнего периода вкупе с небольшой премией за экспорт в годы обильных урожаев. Постепенная отмена имеет дополнительное преимущество, поскольку смягчает удар, вызванный "проеданием капитала" (*disinvestment*) в сельском хозяйстве. Тем не менее рента снизится, и вследствие отмены законов лендлорды понесут потери. Но потери лендлордов от свободной торговли, замечает Рикардо, будут с лихвой компенсированы приростом благосостояния других классов: этот довод сразу же напоминает о "принципе компенсации" Хикса-Калдора в современной экономической теории благосостояния [см. гл. 13, раздел 9].

## 26. Денежная теория

Гл. 27 "О денежном обращении и банках" кажется стоящей в книге особняком и, к сожалению, дает совершенно неадекватное впечатление о теории денег Рикардо. Рикардо — "металлист" и, естественно, развивает трудовую теорию ценности денежного металла. Но это никоим образом не противоречит количественной теории денег. При беспрепятственной чеканке и возможности переплавки монет количество денег в долгосрочном аспекте определяется издержками производства золота. Если ценность денег в обращении превышает издержки их производства, это стимулирует добычу

золота, и для чеканки монет направляется больше металла, а когда имеет место обратное, добыча сокращается и деньги переплавляются (*melt down*) на немонетарные нужды. Таким образом, ценность денег контролируется издержками их производства, и уровень цен отражает меновую ценность самого денежного товара. Однако благодаря существованию большого запаса золота и серебра производительность текущего производства на золотых и серебряных рудниках имела пренебрежимо малое воздействие на ценность денег. В этом смысле металлическая теория ценности денег имеет крайне малое значение для решения проблем теории денег. В течение периода 1797-1819 гг. Британия находилась за пределами системы золотого стандарта и использовала неконвертируемые банкноты. Так как издержки производства бумажных денег слишком малы, чтобы осуществить какой-либо эффективный контроль за их количеством, ценность денежной единицы в таких условиях практически полностью определяется их количеством, которое, в свою очередь, определяется банковской политикой. Таким образом, классическая теория ценности денег в краткосрочном аспекте есть количественная теория как для денежного металла, так и для банкнот, тогда как теория издержек производства предназначалась только для долгосрочного периода и только для "звонкой монеты".

## 27. Дискуссия о металлизме

Очень сложно воспринимать критику, которой Рикардо в этой главе подвергает Английский банк, без некоторого знания тех проблем, которые в период наполеоновских войн вызвали к жизни так называемую "дискуссию о металлизме". Для наших целей достаточно краткого изложения полемики. В 1797 г. в связи с войной с Францией, Английский банк был уполномочен прекратить платежи в золоте в обмен на свои банкноты. Неконвертируемость банкнот совпала с состоянием войны, вызывавшей громадные денежные перечисления (*remittances*) Британии своим союзникам и крупные государственные займы. К тому же необычайная череда плохих урожаев привела к ненормально высокому импорту пшеницы с последующим расстройством платежного баланса. Цены росли постепенно, и золото стоило на рынке дороже, чем официальная стоимость золотых монет того же веса.

Премия на золото или дисконт на банкноты не может появиться при конвертируемых бумажных деньгах. В условиях золотого стандарта обменный курс между двумя валютами определяется соотношением их золотого содержания плюс или минус издержки обработки и транспортировки золота. Когда страна обещает продавать золото в неограниченных количествах по фиксированной цене, предложение валют других стран золотого стандарта становится абсолютно эластичным в точке экспорта золота, или верхней золотой точке. На рис. 4-10 предложение доллара на валютных рынках становится абсолютно эластичным при 2 долл. = 1 фунт. При 4 долл. = 1 фунт спрос на доллары также становится абсолютно эластичен, так как Английский банк готов купить любое количество золота, предложенное в соответствии с золотым паритетом доллара. В узком промежутке между двумя золотыми точками обменный курс гибок: превышение экспорта над импортом поднимает обменный курс в пользу Англии — снижает цену долларов в фунтах стерлингов — тем самым стимулирует импорт; аналогично избыток импорта над экспортом автоматически приводит к падению обменного курса для английской валюты — поднимает цену долларов в фунтах.

Таким образом, пока банкноты свободно обмениваются на золото, обменный курс валюты не может упасть ниже точки экспорта золота, т. е. ниже ее золотого содержания (*mint parity*) более, чем на стоимость транспортировки золота. Если избыточный выпуск банкнот снижает их ценность ниже ценности золота в слитках, вызывая падение обменного курса ниже точки экспорта золота, то будет намного выгоднее вывозить золото, чем приобретать иностранные обязательства (*bills*) для оплаты импорта. Банкноты тогда будут представлены в банки к оплате в золоте, и банки будут вынуждены защищать свои резервы посредством сокращения эмиссии банкнот. Это приведет к повышению ценности денег, полагая конец оттоку золота и восстанавливая

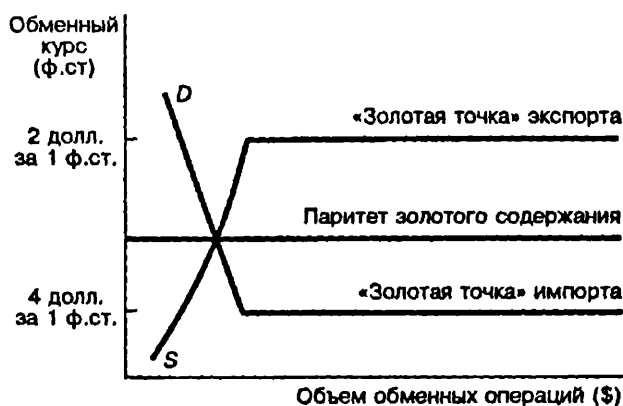


Рис. 4-10

паритетный обменный курс. Следовательно, конвертируемость бумажных денег обеспечивает автоматический контроль за избыточной эмиссией денежной единицы или бумажноденежной инфляцией. Однако, когда бумажные деньги становятся неконвертируемыми, цена золота в бумажных деньгах все еще регулируется обменным курсом со странами, стоящими на позициях металлического стандарта, но теперь уже нет никакого автоматического контроля за падением обменного курса ниже "металлического" паритета, т. е. за отсутствием перманентной премии на золото относительно банкнот. Однако это не означает, что "премия на металл" — сжатая формула внутренней инфляции в условиях неконвертируемости. Заглавие одного из знаменитых трактатов Рикардо "Высокая цена золота в слитках (*bullion*): доказательство обесценения банкнот" вводит в заблуждение. Даже в отсутствие инфляции значительное зарубежное кредитование и импорт зерна могут повлечь за собой неблагоприятный платежный баланс, падение обменной ценности фунта за рубежом ниже текущей золотой точки экспорта и рост рыночной цены золота сверх его "монетной цены" (*mint price*). Центральным вопросом этой дискуссии было: является ли премия на золото относительно банкнот свидетельством инфляции и, если так, происходит ли инфляция по причине безрассудной денежной политики Английского банка.

Рикардо возглавил "металлистов", утверждавших, что банк осуществил избыточную эмиссию и это явилось причиной инфляции, или, используя терминологию того времени, причиной "обесценения банкнот". При отсутствии доверия к малоиспользуемым в то время индексам цен первой задачей было доказать, что цены в Британии росли относительно других торгующих стран. Критерием Рикардо была премия, реально предлагаемая на золотой металл. Причиной инфляции была избыточная эмиссия банкнот Английским банком; с других банков страны снималась вина потому, что им приходилось поддерживать фиксированный процент резервов относительно их собственных банкнот в форме банкнот Английского банка, тогда как сам Английский банк не был подвержен никаким подобным ограничениям. Управляющие банка и "антиметаллисты" заявляли, что невозможно осуществить избыточную эмиссию бумажных денег даже при их неконвертируемости, пока новые банкноты используются только при учете солидных краткосрочных коммерческих обязательств. Это доктрина "реальных векселей", с которой мы уже сталкивались в "Богатстве народов"; она мало пригодна здесь, так как банк пускал свои банкноты в обращение не только через учет коммерческих обязательств (*commercial discounting*), но и при покупке государственных облигаций. "Антиметаллисты" утверждали, что условия торговли изменились не в пользу Англии не по причине монетарной инфляции, а из-за состояния платежного баланса. Но если внутренние цены не росли, парировал Рикардо, неблагоприятный платежный баланс при обменных курсах, меняющихся негативно для Англии, стиму-

лировал бы экспорт и привел бы к конвертации перечислений за границу (*remittances*) в товары. Следовательно, падение обменных курсов и премия на золотой металл не имели ничего общего со значительными объемами кредитования зарубежных стран.

Здесь затрагивается различие в подходах относительно механизма корректирования нарушений платежного баланса, которое мы рассмотрим впоследствии [см. гл. 6, раздел 23]. В известном смысле обе стороны избегали реальных проблем. Премия на золото относительно банкнот была вызвана отчасти (и, возможно, в значительной части) не избытком денег или неблагоприятным платежным балансом, а спекулятивным бегством от национальной валюты, вложениями в золото и иностранные валюты. Однако, очевидно, что в основе своей за инфляцией стояли государственные расходы, и Английский банк просто отказывался принять на себя ответственность в качестве центрального банка, цепляясь за тот аргумент, что он был не более, чем первым среди равных (*primus inter pares*), пассивно обслуживая "потребности торговли". Следовательно, план национализации банка Рикардо был с его стороны признанием необходимости четко определенной центрального монетарным учреждением денежной политики.

### 28. Вопрос об оборудовании

В гл. 31 "Об оборудовании", добавленной в третьем издании "Начал", Рикардо вступил в новую область и поразил своих современников утверждением, что введение нового оборудования может негативно отразиться на рабочих. Основным аргументом заключается в том, что если установка новой техники отвлечет часть труда, ранее производившего блага, приобретаемые на заработную плату, и новая техника финансируется не за счет нераспределенных доходов, а за счет сокращения фонда заработной платы, тогда выпуск продукции на время может снизиться и породить безработицу. Доказательство Рикардо основано на единственном примере о фермере, отвлекающем половину своей ежегодной рабочей силы, прежде используемой на производство конечной продукции, на постройку машины (см. табл. 4-6).

Таблица 4-6

Год	Валовый продукт (ф. ст.)	Чистый продукт (ф. ст.)	Фонд заработной платы (ф. ст.)	Стоимость машины (ф. ст.)
1	15,000	2,000	13,000	0
2	15,000	2,000	5,500	7,500
3	7,500	2,000	?	?

Сразу же предполагается, что снижение цены вследствие использования новой техники увеличит выпуск продукции, так что некоторые рабочие вновь будут поглощены производственным процессом. Рикардо не говорит, будет ли сокращение заработной платы также стимулировать использование ранее вытесненного труда. Его анализ, по сути дела, настолько краткосрочен, что он не утруждает себя иллюстрацией каких бы то ни было корректировок, которые с необходимостью последуют за применением новой техники. Аргументация странная, поскольку она предполагает, что выпуск продукции сократится, а спрос на труд уменьшится на "значительный период времени". На заключительных страницах главы Рикардо поспешно обесценивает свою собственную аргументацию, указывая, что, когда оборудование финансируется из доходов предыдущих периодов, это не влечет за собой всех этих пагубных последствий и в действительности только быстрое развитие технического прогресса обеспечивает непрерывный экономический рост. Предостережение против государственного вмешательства, тормозящего технический прогресс, завершает главу.

Значение этой главы в том, что в ней ослабляется двухфакторное допущение, сохраняемое в остальных частях книги, и анализируется не эффект инноваций процесса, а замещение труда капиталом при заданных производственных функциях. Представляется, что Рикардо к этому времени понял, что рост номинальной заработной платы и падение нормы прибыли, подразумеваемые его моделью, должны привести к постоянно растущей технической вооруженности труда. Это противоречит его обычному предположению, будто капитал и труд растут равным темпом, и создает новые осложнения. Неудивительно, что эта глава кажется приклеенной к остальным как плод поздних размышлений.

К концу главы Рикардо выдвигает мысль, что рабочим безразличен характер расходов на предметы роскоши со стороны богатых, так как расходы на "прислужников" (*menial servants*) увеличивают спрос на труд больше, чем эквивалентные расходы на предметы роскоши, которые предположительно производятся не только трудом. Это утверждение, перефразированное Джоном Стюартом Миллем, стало афоризмом: "Спрос на товары - это не спрос на труд" [см. гл. 6, раздел 3].

### 29. Налогообложение

Главы Рикардо о налогах содержат множество дополнительных разъяснений его системы. В них последовательно развиты положения его теории о долях факторов с заметным ударением на краткосрочном аспекте. Во-первых, имеется гл. 26 "О валовом и чистом доходе", в которой говорится, что налоговая база (*capacity*) ориентируется исключительно на чистый доход. Рикардо всерьез воспринимает определение заработной платы на уровне прожиточного минимума и вычитает из валового дохода весь объем продукции, необходимый для поддержания человеческого и физического капитала в целости, оставляя сумму прибыли и ренты в качестве чистого дохода. Но сноска в начале главы упоминает о трудности, связанной с этим понятием чистого дохода от экономической деятельности: рыночная заработная плата часто превышает минимальную заработную плату, необходимую для поддержания труда. В гл. 8 "О налогах" излагается тавтологический принцип, согласно которому все налоги препятствуют накоплению капитала, если они не сопровождаются "увеличением производства или снижением непроизводительного потребления". Рикардо не допускает, что налоги когда-либо могут стимулировать дополнительные усилия (*effort*). В гл. 9 речь идет о специфических налогах на сельскохозяйственное сырье. Два численных примера используются, чтобы показать, что специфический налог увеличит цену зерна на размер налога: денежные расходы потребителей вырастут, но совокупная денежная рента останется неизменной. Однако постоянство агрегированной денежной ренты предполагает снижение зерновой ренты, так как налог наиболее обременителен для лучших участков, где совокупное производство пшеницы выше. Так как предложение труда абсолютно эластично, реальная заработная плата за вычетом ренты остается той же самой, и если лендлорды сами не потребляют зерна, то бремя налогов всецело ложится на прибыль. Рикардо продолжает рассматривать возможные причины роста цены благ, приобретаемых на заработную плату. В ходе анализа он придерживается идеи о предопределенности фонда заработной платы и допускает, что предложение труда на самом деле относительно неэластично: оно необычно медленно реагирует на изменение цены труда. В конце главы Рикардо указывает, что налоги искажают структуру цен, а значит, и сравнительные преимущества, которые в свою очередь изменяют уровень цен посредством изменения международного распределения денежного металла.

В гл. 10 развивается теория, согласно которой бремя налога на ренту не может быть просто переложено на покупателя, потому что это налог на фактор, предложение которого фиксировано. Только при варьировании предложения бремя налога перекладывается на покупателя. Налог на ренту распространится на всю договорную (*contractual*) ренту, а поскольку не вся договорная рента есть "экономическая рента в чистом виде", определенная часть налога ляжет и на прибыль.

Гл. 11 и 12 о десятинах и поземельных налогах не поднимают новых вопросов. В гл. 13 и 14 приводится интересное обсуждение того, как цена обложенного налогом товара

движется по направлению к равновесному уровню. Это движение длится тем дольше, чем длительней использование рассматриваемого товара, чем менее эластично его предложение и чем более эластичен спрос на него. Конечно, это современный язык, и у Рикардо нет термина "эластичность". Тем не менее, не подлежит сомнению, что Рикардо в этих главах прекрасно осознает, что существуют систематические различия в реакции на цену спроса и предложения различных категорий благ. Более того, он интуитивно приходит в точности к тем же ответам, которые были бы получены сегодня с использованием аппарата, разработанного Маршаллом.

Следующая глава "Налоги на прибыль" содержит важное обсуждение воздействия единого налога на прибыль на цены предложения товаров. Хотя бремя налога будет сдвинуто по цепочке в направлении конечного потребителя, он будет неравномерно влиять на цены продажи различных продуктов по причине различий в строении и скорости оборота капитала. Благодаря различному эффекту налогов увеличение количества денег отразится как на структуре цен, так и на их уровне; однако уровень цен в конечном счете вернется к прежней отметке (до введения налога), вследствие механизма потоков денежного металла. Гл. 29 в основном рассматривает те же вопросы, что и гл. 15, но с иной точки зрения.

Вывод гл. 9, что реальная заработная плата не может облагаться налогом, пересматривается в гл. 16 "Налоги на заработную плату". Налоговые поступления, потраченные государством, увеличивают спрос на труд и, следовательно, номинальную заработную плату. Номинальная заработная плата возрастает меньше, чем на размер налога, и потому реальная заработная плата уменьшается. Этот достаточно странный довод опирается на идею, согласно которой спрос частного сектора на труд не реагирует на государственные расходы: общая величина заработной платы за вычетом налогов остается неизменной. Если величина заработной платы за вычетом налога остается неизменной, номинальная заработная плата должна вырасти. Как указали некоторые современные комментаторы, единственный способ, которым круговорот налогов и государственных расходов может увеличить совокупные расходы на труд, заключается в том, что этот круговорот каким-либо образом увеличивает скорость обращения; довод Рикардо является ранней и специфической версией "мультипликатора сбалансированного бюджета". Затем анализируются взгляды Адама Смита и ряда других авторов по вопросу налогов на заработную плату. Рикардо отстаивает типичную для XVIII в. позицию, согласно которой спрос на "предметы необходимости" (*necessaries*) обнаруживает малую ценовую эластичность по сравнению со спросом на "предметы роскоши".

Гл. 17, возможно, является наиболее интересной из всех глав о налогах; она содержит знаменитую защиту налогообложения в противоположность заимствованию как способу финансирования ведения войны. В полной мере разработан классический аргумент против государственного долга: государственный долг ведет к бегству капиталов, а дефицитное финансирование сокращает частные сбережения, бремя долга заключается не столько в ежегодной выплате процента, сколько в растрате ресурсов.

### 30. Продолжающееся влияние Рикардо

Как строгий теоретик, Рикардо явно превосходит Адама Смита. С другой стороны, "Богатство народов" содержит больше существенных обобщений, касающихся функционирования экономических систем, чем "Начала" Рикардо и, может быть, чем любой другой трактат по экономической теории XVIII или XIX в. Если проблема экономической науки, как нам часто говорят, — распределение ограниченных средств между конкурирующими целями, тогда Адам Смит внес в экономическую науку больший вклад, чем Рикардо. Единственное место, где Рикардо специально обращается к проблемам распределения ресурсов, — это глава о внешней торговле, и здесь, во всяком случае, он видел дальше и глубже, чем Адам Смит. Если главная проблема экономической науки — это рост и развитие, как нам тоже говорят, здесь опять же у Смита содержится гораздо больше, чем у Рикардо. Но если экономическая наука — это, скорее, орудие анализа, метод мышления, чем набор существенных результатов,



то Рикардо буквально изобрел технику экономической науки. Мы могли бы заменить его неуклюжие численные доказательства более элегантными геометрическими иллюстрациями, но тем не менее большей частью мы используем способ обоснования, который ввел в обиход Рикардо. Его дар смелых абстракций породил одну из наиболее впечатляющих, судя по ее масштабу и практическому значению, моделей во всей истории экономической мысли: охватывая широкий круг значительных экономических проблем с помощью простой аналитической модели, включающей лишь несколько стратегических параметров, он вывел впечатляющие заключения, которые могли послужить основой для экономической политики. Короче, он первым освоил искусство, уже в наши дни принесшее успех Кейнсу. Не каждый сочтет это достойным похвалы. Даже Шумпетер называет привычку Рикардо использовать сильно упрощенные абстракции для разрешения практических проблем "рикардианским грехом". И для исторической школы, и для американских институционалистов Рикардо всегда олицетворял все то, к чему они питали ненависть в ортодоксальной экономической теории.

Влияние трактата Рикардо дало о себе знать практически сразу же по его опубликованию, и на протяжении более чем половины столетия он доминировал в экономическом мышлении в Британии. Ведущие периодические издания и даже сама Британская энциклопедия попали в руки последователей Рикардо; популярная литература вторила идеям Рикардо, и парламент все больше уступал предложениям Рикардо в области экономической политики. Хотя хлебные законы и не были отменены вплоть до 1846 г., труды Рикардо помогли превратить свободную торговлю в популярную цель британской политики. Действительно, Рикардо произвольно представил теоретическое обоснование для долгосрочного решения проблемы роста, которое Британия приняла в XIX в.: она стала "мастерской мира" и закупила большую часть продовольствия за рубежом.

Даже те современные Рикардо экономисты, кто спорил с ним по отдельным вопросам, — Бейли, Скроун, Рид, Джонс, Лонгфилд, Сениор, Уэйли — восприняли ведущую идею Рикардо, что производительность труда в сельском хозяйстве наряду с вековыми изменениями в распределении дохода управляет нормой прибыли на капитал. Пока хлебные законы действовали, вопрос о свободной торговле придавал системе Рикардо практическое значение. И когда в 1846 г. произошла их отмена, "Принципы" Милля, опубликованные двумя годами позже, придали новую силу соответствующим образом дополненным идеям Рикардо. Однако после 1870 г. большинство экономистов отвернулись от того, что они считали рикардианской теорией ценности и распределения, и согласились с Девонсом в том, что Рикардо "перевел поезд экономической науки на ложный путь". Горячее восхваление Рикардо марксистами не прибавило ему популярности в академических кругах, хотя Рикардо не был ни в малейшей степени виновен в том, что он оказался учителем Маркса. Но в последнее десятилетие XIX в. произошло еще одно изменение позиции по отношению к Рикардо, поскольку некоторые авторы внезапно были поражены мыслью, что старомодная теория ренты Рикардо на самом деле является особым случаем намного более общей теории. Рикардо показал, что последнее приращение труда и капитала на интенсивно используемом участке земли ничего не добавляет к ренте и состоит исключительно из заработной платы и процента; рента же обязана своим существованием более высокой продуктивности участков, более плодородных, чем предельный. Уикстид, Висксель и Джон Бейтс Кларк поняли, что в предельном состоянии с отсутствием ренты нет ничего уникального: когда земля — переменный фактор, а труд с капиталом — постоянные факторы, предельное состояние будет характеризоваться отсутствием заработной платы и процента. С помощью этого открытия родилась теория распределения на основе предельной производительности, и к прочим достижениям Рикардо теперь необходимо добавить изобретение предельного анализа. На некоторое время Рикардо опять вошел в моду, и Маршалл даже дошел до того, чтобы утверждать, что основания рикардианской теории ценности, связанной с издержками производства, пребывают в целостности и сохранности. В 30-х годах маятник качнулся в обратном направлении:

озабоченность проблемой совокупного эффективного спроса заставила многих экономистов согласиться с Кейнсом в том, что "полное доминирование рикардианского подхода на протяжении 100 лет было катастрофой для прогресса экономической науки". Но предполагать, что если бы не Рикардо, экономическая наука прошлого посвятила бы себя макроэкономической проблеме безработицы — это, пожалуй, слишком смелое утверждение. Признание Рикардо знаменитого "закона рынков", постулирующего тенденцию к равновесному состоянию при полной занятости, было недостаточно продуманно и оставалось не более чем догмой. Как теоретик в области денежной теории Рикардо даже уступал лучшим из своих современников. Тем не менее изобретенные Рикардо закон сравнительных преимуществ и сравнительно-статический метод анализа пережили свое время. А центральная проблема, ставящаяся Рикардо, а именно, как изменения относительных долей в продукте земли, труда и капитала связаны с нормой накопления капитала, остается одним из непреходящих предметов интереса для современных экономистов. В этом смысле рикардианская экономическая теория все еще жива.

### 31. П. Сраффа: Рикардо в современном стиле

Рикардианская экономическая наука жива еще в одном смысле. Поиск Рикардо "неизменной меры ценности" — мерила, которое само инвариантно относительно изменений как в заработной плате, так и в норме прибыли, — стал после его смерти считаться одним из тех концептуальных заблуждений, к которым иногда склонны великие экономисты. Почти никто, кроме Джона Стюарта Милля и Маркса, даже не понял, к чему клонил Рикардо, и на протяжении почти всего XIX в. в комментариях к Рикардо его поиски инвариантной меры в лучшем случае бегло упоминаются, но в 1960 г. Пьеро Сраффа, современный редактор трудов Рикардо, опубликовал удивительную книгу, озаглавленную "Производство товаров посредством товаров: прелюдия к критике экономической теории". Этой книгой он намеревался доказать, что задача Рикардо на деле может быть решена и, более того, ее решение чревато глубокими выводами для современной экономической теории. Потратим несколько страниц в попытке объяснить, о чем идет речь у Сраффы, тем самым иллюстрируя одну из сентенций, изложенных во вступлении к этой книге: между экономическими теориями прошлого и настоящего существует взаимодействие, которое проливает свет на них обеих. Не продравшись предварительно через текст Рикардо, можно счесть книгу Сраффы непонятной, в частности потому, что последняя не содержит ни вступления, ни заключения. Но после прочтения Рикардо Сраффа идет почти как по маслу.

Книга Сраффы была бы понята лучше, если бы ее заглавие было длиннее: вместо "Производство товаров посредством товаров" ее следовало бы назвать "Производство товаров посредством товаров и труда" или для краткости "Производство товаров без чего бы то ни было, именуемого капиталом". На первой странице книги мы оказываемся в рикардианском долгосрочном состоянии равновесия, при этом автор ни слова не говорит нам о том, как мы туда попали или что произойдет, если мы отклонимся от него; труд однороден и является единственным "первичным" невоспроизводимым ресурсом в системе, количество которого задано в самом начале анализа; во всех отраслях преобладают фиксированные коэффициенты расхода ресурсов (фирмы ни разу не упоминаются), и, следовательно, если выпуск продукции когда-либо изменится, — возможность, которую Сраффа никогда не рассматривает, — производство будет подчиняться условию постоянной отдачи; каждая отрасль производит единственный товар с помощью единственной технологии, которая первоначально определяется как некоторая комбинация однородного труда и оборотного капитала (далее, когда нам будет представлен основной капитал и общая проблема одновременного производства одной отраслью двух или более товаров, эта предпосылка заменяется условием, что каждая отрасль использует для производства конечного продукта уникальную комбинацию однородного труда и промежуточных продуктов); неявно предполагается, что производители максимизируют прибыль и минимизируют издержки на единицу продукции, вследствие чего норма прибыли между отраслями уравнивается; экономи-

озабоченность проблемой совокупного эффективного спроса заставила многих экономистов согласиться с Кейнсом в том, что "полное доминирование рикардианского подхода на протяжении 100 лет было катастрофой для прогресса экономической науки". Но предполагать, что если бы не Рикардо, экономическая наука прошлого посвятила бы себя макроэкономической проблеме безработицы — это, пожалуй, слишком смелое утверждение. Признание Рикардо знаменитого "закона рынков", постулирующего тенденцию к равновесному состоянию при полной занятости, было недостаточно продуманно и оставалось не более чем догмой. Как теоретик в области денежной теории Рикардо даже уступал лучшим из своих современников. Тем не менее изобретенные Рикардо закон сравнительных преимуществ и сравнительно-статический метод анализа пережили свое время. А центральная проблема, ставящаяся Рикардо, а именно, как изменения относительных долей в продукте земли, труда и капитала связаны с нормой накопления капитала, остается одним из непреходящих предметов интереса для современных экономистов. В этом смысле рикардианская экономическая теория все еще жива.

### 31. П. Сраффа: Рикардо в современном стиле

Рикардианская экономическая наука жива еще в одном смысле. Поиск Рикардо "неизменной меры ценности" — мерила, которое само инвариантно относительно изменений как в заработной плате, так и в норме прибыли, — стал после его смерти считаться одним из тех концептуальных заблуждений, к которым иногда склонны великие экономисты. Почти никто, кроме Джона Стюарта Милля и Маркса, даже не понял, к чему клонил Рикардо, и на протяжении почти всего XIX в. в комментариях к Рикардо его поиски инвариантной меры в лучшем случае бегло упоминаются, но в 1960 г. Пьеро Сраффа, современный редактор трудов Рикардо, опубликовал удивительную книгу, озаглавленную "Производство товаров посредством товаров: прелюдия к критике экономической теории". Этой книгой он намеревался доказать, что задача Рикардо на деле может быть решена и, более того, ее решение чревато глубокими выводами для современной экономической теории. Потратим несколько страниц в попытке объяснить, о чем идет речь у Сраффы, тем самым иллюстрируя одну из сентенций, изложенных во вступлении к этой книге: между экономическими теориями прошлого и настоящего существует взаимодействие, которое проливает свет на них обеих. Не продравшись предварительно через текст Рикардо, можно счесть книгу Сраффы непонятной, в частности потому, что последняя не содержит ни вступления, ни заключения. Но после прочтения Рикардо Сраффа идет почти как по маслу.

Книга Сраффы была бы понята лучше, если бы ее заглавие было длиннее: вместо "Производство товаров посредством товаров" ее следовало бы назвать "Производство товаров посредством товаров и труда" или для краткости "Производство товаров без чего бы то ни было, именуемого капиталом". На первой странице книги мы оказываемся в рикардианском долгосрочном состоянии равновесия, при этом автор ни слова не говорит нам о том, как мы туда попали или что произойдет, если мы отклонимся от него; труд однороден и является единственным "первичным" невоспроизводимым ресурсом в системе, количество которого задано в самом начале анализа; во всех отраслях преобладают фиксированные коэффициенты расхода ресурсов (фирмы ни разу не упоминаются), и, следовательно, если выпуск продукции когда-либо изменится, — возможность, которую Сраффа никогда не рассматривает, — производство будет подчиняться условию постоянной отдачи; каждая отрасль производит единственный товар с помощью единственной технологии, которая первоначально определяется как некоторая комбинация однородного труда и оборотного капитала (далее, когда нам будет представлен основной капитал и общая проблема одновременного производства одной отраслью двух или более товаров, эта предпосылка заменяется условием, что каждая отрасль использует для производства конечного продукта уникальную комбинацию однородного труда и промежуточных продуктов); неявно предполагается, что производители максимизируют прибыль и минимизируют издержки на единицу продукции, вследствие чего норма прибыли между отраслями уравнивается; экономи-

ка является закрытой, и считается, что характер спроса не играет никакой роли в определении цен, хотя, конечно же, он воздействует на масштаб производства в каждой из отраслей.

Способ изложения у Сраффы полностью вальрасианский, и к пятой странице его книги мы уже считаем количества уравнений и неизвестных, чтобы установить, равны ли они друг другу и, следовательно, имеем ли мы определенное решение [см. гл. 13, раздел 3]. Он начинает с простой системы одновременно решаемых уравнений типа "затраты-выпуск", где переменные выражены в физических единицах (одна для каждого товара в экономике), и показывает, что, если такая система находится в стационарном равновесии, когда заработная плата фиксирована на уровне прожиточного минимума, относительные цены будут определяться одновременно с нормой прибыли. Но если заработная плата варьирует и поднимается выше уровня прожиточного минимума, система  $k - 1$  независимых линейных уравнений более не может определять  $k + 1$  неизвестных ( $k - 1$  относительных цен, норму прибыли и ставку заработной платы). Изменяя долю заработной платы в национальном доходе от 0 до 1, Сраффа продолжает иллюстрировать так называемый эффект Рикардо, который столь заботил самого Рикардо. Вспомним, что Рикардо был поражен тем, что, будучи измеренным в терминах денежной единицы с постоянной покупательной способностью, рост заработной платы (или падение нормы прибыли) увеличит цену товаров, производимых с интенсивным использованием труда, и понизит цену товаров, производимых с интенсивным использованием капитала (относительно среднего показателя капиталовооруженности в экономике). Подобным образом произвольное изменение доли заработной платы в системе Сраффы меняет общую структуру относительных цен, создавая "дефицитные" и "избыточные" отрасли относительно "критических пропорций" между "трудом" и "средствами производства", занимающих среднее положение между двумя экстремальными значениями. Чтобы обойти эту проблему, Сраффа изобретает для замены ранее использовавшегося мерил "стандартный товар", способный выражать относительные цены безотносительно к уровню заработной платы или нормы прибыли. Для определения относительных цен мы должны предположить, что или норма прибыли, или ставка заработной платы задана с самого начала, так как у нас до сих пор имеется не более  $k$  уравнений для определения  $k + 1$  неизвестных. Тем не менее, принимая ставку заработной платы или норму прибыли за данную величину, мы пришли бы к теории определения цен, в рамках которой всегда можно "сказать о любой отдельной ценовой флуктуации, происходит ли она от особенностей измеряемого товара или от особенностей самой единицы измерения", т. е. нечто, что мы, безусловно, не можем сказать о колебаниях денежных цен в реальном мире.

Как же совершается этот трюк? Наиболее простой способ уяснить, что здесь происходит, — это вспомнить "зерновую модель" Рикардо, почерпнутую Сраффой из равного "Очерка" Рикардо, согласно которой зерно является одновременно единственным продуктом сельского хозяйства и единственным ресурсом сельского хозяйства и промышленности (в форме семян и продуктов питания, "авансируемых" рабочим); это делает зерно совершенной "мерой ценности", поскольку, что бы ни произошло с заработной платой и прибылью, зерно подвергается воздействию одновременно как ресурс и как продукт, что оставляет его относительную цену неизменной. Действительно, цена зерна может измениться только в случае усовершенствования технологии его производства. Аналогично Сраффе требуется "стандартный товар", состоящий из продуктов, комбинируемых в тех же пропорциях, что и воспроизводимые нетрудовые ресурсы, входящие во все последовательные этапы его производства. В этом случае он будет обладать теми же свойствами, что и "зерно" у Рикардо. Он дает нам численный пример, показывая, что мы можем изъять из общей системы уравнений несколько ресурсов и продуктов и построить "систему меньшей размерности" (*reduced-scale*), в которой отрасли производят продукты той же структуры, что и нетрудовые ресурсы, которые используют. Система представляет из себя "стандартную систему", и ассортимент ее продукции (*mixed output bundle*) является "стандартным составным товаром".

Она обладает тем свойством, что "мультипликаторы" или отношения чистой продукции к затратам ресурсов по товарным группам равны отношению чистой продукции реальной системы к ее "средствам производства", которое теперь именуется "стандартным отношением" (грубо говоря, показатель капиталотдачи в подсистеме равен этому же показателю в реальной системе). Затем Сраффа демонстрирует с помощью одной из элегантных иллюстраций, которыми изобилует книга, что существует одна и только одна такая "стандартная система", воплощенная в любой реальной экономической системе: отношение чистой продукции к затраченным ресурсам в "стандартной системе" и доля чистой продукции, идущая на заработную плату, в такой системе определяют норму прибыли для экономики в целом.

Попутно Сраффа проводит фундаментальное различие между "базисным" товаром, который непосредственно или косвенно участвует в процессе производства любого другого товара в экономике, включая самого себя, и "небазисным" товаром, идущим только на конечное потребление. Если мы интерпретировали сам труд как произведенное "средство производства", тогда "блага, приобретаемые на заработную плату", являются примерами таких "базисных" товаров при том предположении, что они технически необходимы для того, чтобы вызвать производство домашними хозяйствами потока услуг труда. Рикардо явно считал, что пшеничный хлеб в этом смысле является "базисным", но так как Сраффа отвергает всяческие версии теории заработной платы на уровне прожиточного минимума, сразу не очевидно, какие реальные товары он окрестил бы "базисными". Однако оказывается, что в реальной экономике существует достаточно "базисных" товаров, так как таковые суть просто произведенные средства производства, т. е. капитальные блага. Аналогично рабочие в системе Сраффы — "небазисные" товары, и то же можно сказать о земельных участках. Результат проведения этого различия в том, что "стандартный товар" состоит только из "базисных" и при этом из всех "базисных" товаров экономики. Эти "базисные" товары в производстве инвариантной меры используются в "стандартном соотношении", т. е. в той же пропорции, в какой они используются в производстве самих себя. Именно в этом смысле мы можем считать, что "стандартный товар" представляет собой взаимосвязанное, неразложимое ядро экономики, состоящее полностью из "базисных" товаров и окруженное разложимой оболочкой из "небазисных".

Оказывается, и это гвоздь всей аргументации, что и относительные цены, и либо норма прибыли, либо ставка заработной платы (в зависимости от того, что задано экзогенно) зависят только от технологических условий производства "стандартного товара" и никоим образом не испытывают воздействия того, что происходит с "небазисными" товарами. В известном смысле, это очевидно: изменения издержек производства "небазисного" товара, без сомнения, изменяет его собственную цену, но, по определению "небазисного" товара, этот эффект там и прекращается, так как интересующий нас продукт никогда не становится ресурсом в любом другом технологическом процессе. Также очевидно, по крайней мере интуитивно, что экзогенное изменение заработной платы или любой другой цены ресурса, не связанное с изменением технологии производства, не имеет влияния на относительные цены, измеренные в категориях "стандартного товара", по той простой причине, что это изменение меняет единицу измерения так же, как и структуру (*pattern*) измеряемых цен продукции. Следовательно, "стандартный товар" является "неизменной мерой ценности", и давняя задача Рикардо в конце концов решена.

Все это относится только к упрощенному случаю, в котором все промежуточные ресурсные затраты состоят из оборотного капитала; по предположению, совместно производимые продукты не рассматриваются. Однако каждая технология, в которой используются капитальные блага длительного срока эксплуатации, дает пример совместного производства в том смысле, что товар производится вместе с несколько более изношенной, но все еще годной к эксплуатации техникой. Конечно, можно обойти эту проблему, трактуя одну и ту же технику различных сроков эксплуатации как много разных продуктов, каждый со своей ценой, но эта процедура не будет работать в случае совместно производимых потребительских благ, как в известном

Она обладает тем свойством, что "мультипликаторы" или отношения чистой продукции к затратам ресурсов по товарным группам равны отношению чистой продукции реальной системы к ее "средствам производства", которое теперь именуется "стандартным отношением" (грубо говоря, показатель капиталотдачи в подсистеме равен этому же показателю в реальной системе). Затем Сраффа демонстрирует с помощью одной из элегантных иллюстраций, которыми изобилует книга, что существует одна и только одна такая "стандартная система", воплощенная в любой реальной экономической системе: отношение чистой продукции к затраченным ресурсам в "стандартной системе" и доля чистой продукции, идущая на заработную плату, в такой системе определяют норму прибыли для экономики в целом.

Попутно Сраффа проводит фундаментальное различие между "базисным" товаром, который непосредственно или косвенно участвует в процессе производства любого другого товара в экономике, включая самого себя, и "небазисным" товаром, идущим только на конечное потребление. Если мы интерпретировали сам труд как произведенное "средство производства", тогда "блага, приобретаемые на заработную плату", являются примерами таких "базисных" товаров при том предположении, что они технически необходимы для того, чтобы вызвать производство домашними хозяйствами потока услуг труда. Рикардо явно считал, что пшеничный хлеб в этом смысле является "базисным", но так как Сраффа отвергает всяческие версии теории заработной платы на уровне прожиточного минимума, сразу не очевидно, какие реальные товары он окрестил бы "базисными". Однако оказывается, что в реальной экономике существует достаточно "базисных" товаров, так как таковые суть просто произведенные средства производства, т. е. капитальные блага. Аналогично рабочие в системе Сраффы — "небазисные" товары, и то же можно сказать о земельных участках. Результат проведения этого различия в том, что "стандартный товар" состоит только из "базисных" и при этом из всех "базисных" товаров экономики. Эти "базисные" товары в производстве инвариантной меры используются в "стандартном соотношении", т. е. в той же пропорции, в какой они используются в производстве самих себя. Именно в этом смысле мы можем считать, что "стандартный товар" представляет собой взаимосвязанное, неразложимое ядро экономики, состоящее полностью из "базисных" товаров и окруженное разложимой оболочкой из "небазисных".

Оказывается, и это гвоздь всей аргументации, что и относительные цены, и либо норма прибыли, либо ставка заработной платы (в зависимости от того, что задано экзогенно) зависят только от технологических условий производства "стандартного товара" и никоим образом не испытывают воздействия того, что происходит с "небазисными" товарами. В известном смысле, это очевидно: изменения издержек производства "небазисного" товара, без сомнения, изменяет его собственную цену, но, по определению "небазисного" товара, этот эффект там и прекращается, так как интересующий нас продукт никогда не становится ресурсом в любом другом технологическом процессе. Также очевидно, по крайней мере интуитивно, что экзогенное изменение заработной платы или любой другой цены ресурса, не связанное с изменением технологии производства, не имеет влияния на относительные цены, измеренные в категориях "стандартного товара", по той простой причине, что это изменение меняет единицу измерения так же, как и структуру (*pattern*) измеряемых цен продукции. Следовательно, "стандартный товар" является "неизменной мерой ценности", и давняя задача Рикардо в конце концов решена.

Все это относится только к упрощенному случаю, в котором все промежуточные ресурсные затраты состоят из оборотного капитала; по предположению, совместно производимые продукты не рассматриваются. Однако каждая технология, в которой используются капитальные блага длительного срока эксплуатации, дает пример совместного производства в том смысле, что товар производится вместе с несколько более изношенной, но все еще годной к эксплуатации техникой. Конечно, можно обойти эту проблему, трактуя одну и ту же технику различных сроков эксплуатации как много разных продуктов, каждый со своей ценой, но эта процедура не будет работать в случае совместно производимых потребительских благ, как в известном

примере с шерстью и бараниной. В любом случае, когда мы имеем дело с совместным производством продуктов, аргументация в целом становится бесконечно сложнее. "Мультипликаторы", используемые для построения "стандартной системы", теперь должны быть отрицательны, а не положительны, в этот момент Сраффа признает, что "становится невозможным наглядно представить себе стандартную систему как мыслимое преобразование реальных процессов", она становится лишь "системой абстрактных уравнений", не имеющей "материального воплощения". Даже фундаментальное различие между "базисными" и "небазисными" товарами рушится, и определение "базисных" товаров теперь можно сформулировать только на языке матричной алгебры\*. Тем не менее Сраффа показал, что, несмотря на совместное производство, основной тезис книги сохраняется. Говоря словами самого Сраффы, "основной экономический вывод из различия (между "базисными" и "небазисными" товарами) состоит в том, что "базисные" товары играют существенную роль в определении цен и нормы прибыли, тогда как "небазисные" не играют никакой роли", и факт наличия совместного производства не подрывает этот вывод.

Что мы можем извлечь из этих выводов? Одна из специфических черт анализа Сраффы заключается в том, что он совершенно независим и вместе с тем абсолютно совместим с любой специфической теорией процесса распределения. Он не дает никакой теории определения нормы прибыли, кроме указания на то, что "небазисные" товары не играют здесь какой бы то ни было роли, и в действительности главный тезис Сраффы состоит в том, что национальный продукт, выраженный в физических или ценностных категориях, будет полностью свободен от воздействия со стороны способа распределения чистого продукта между заработной платой и прибылью. Представление о том, что функциональное распределение дохода является неопределенным, зависящим скорее от "классовой борьбы", теперь стало предметом веры среди некоторых экономистов неокейнсианской школы (таких, как Калдор, Робинсон и Пазинетти), и в точности по этой причине труд Сраффы в отдельных кругах считается исходным пунктом всех антиортодоксальных теорий распределения.

Однако сложно понять, почему трактат Сраффы должен побудить кого-либо поверить в теоретическую неопределенность распределения дохода и, следовательно, переговоров с позиции силы (*power bargaining*) при определении заработной платы и прибыли. В книге Сраффы едва ли есть предложение, которое относилось бы к реальному миру, и совершенно очевидно, что автор предпочитает логическую строгость практической значимости. Например, Сраффа избавляется от спроса при объяснении цен с помощью предположения об устойчивом долгосрочном равновесии плюс предположение о том, что все товары производятся в условиях постоянных издержек, когда масштаб производства товара неважен для ресурсных пропорций. В предисловии к своей книге Сраффа отрицает, что он делает какое-либо допущение по поводу эффекта масштаба: "Исследование связано исключительно с такими свойствами экономической системы, которые не зависят от изменений масштаба производства или пропорций "факторов". Разумеется, когда мы предполагаем фиксированные пропорции между затратами ресурсов в каждой отрасли (и предположительно однородные фиксированные пропорции между фирмами в отрасли), от масштаба производства действительно ничего не зависит.

Жесткая позиция Сраффы относительно технологических возможностей может и не иметь значения для характеристики сбалансированной устойчивой траектории роста, но она, безусловно, имеет значение для задач сравнительной статики. Прежде всего максимизация прибыли и равенство норм прибыли в различных отраслях несовместимы с существованием положительного эффекта масштаба в отдельных отраслях.

\* Совместное производство различных товаров также разрушает ранее обсуждаемую в книге Сраффы идею сведения всех затрат ресурсов к "датированному труду" (*dated labour*), т. е. к трудовым затратам, взвешенным по заданным нормам прибыли и просуммированным за то время, в течение которого они были воплощены в каждой технологии в процессе производства. В этом смысле Сраффа отвергает трудовую теорию ценности, даже если мы предполагаем, что понятие "датированного труда" совместимо с этой теорией.

Когда мы имеем положительный эффект масштаба ("естественные монополии"), форма спроса существенна для объяснения относительных цен [см. гл. 10, раздел 3]. Мы не получаем помощи от Сраффы по этому вопросу, так как он не дает какой-либо теории поведения принимающих решения единиц. Прибыль между отраслями уравнивается, но нам не говорят почему. Когда рассматриваются альтернативные стационарные состояния, которые различаются по масштабу производства, структура самого "стандартного товара" изменится, если не сохраняется условие постоянной отдачи. Следующий вопрос: что произошло бы, если бы производственные функции индивидуальных предприятий не принадлежали строго к типу производственных функций с фиксированными коэффициентами; в этом случае выбор различных технологий зависел бы от относительных цен в той же степени, в какой сами относительные цены зависят от реально применяемых технологий, и вновь инвариантность единицы измерения нарушится.

Игнорирование спроса и изменений в системе Сраффы угрожает тем практическим выводам, которые его сторонники желают из нее вывести, а именно что соотношение заработной платы и прибыли в экономике может быть каким угодно: экономические факторы не ограничивают возможностей политики цен и доходов. В действительности модель Сраффы столь ограничительна, что исключает любое осмысленное обсуждение эмпирических выводов из нее для реального мира. Как бы то ни было, окончательная оценка достижения Сраффы должна включать рассмотрение феномена Рип-ван-Винкля, когда Сраффа решает техническую задачу, поставленную Рикардо 150 лет назад, *как будто ее решение все еще имеет существенное значение!* Для Рикардо теория о том, что заработная плата тяготеет к снижению до уровня прожиточного минимума, и вывод, что норма прибыли определяется только техническими условиями производства благ, приобретаемых на заработную плату, на самом деле имели существенное значение. В экономике, в которой он жил, оправданно было идентифицировать эти блага с "базисными" и базисные с продуктами сельскохозяйственного производства, что непосредственно вело к практической формуле, согласно которой норма прибыли в сельском хозяйстве в значительной степени определяет или в любом случае существенно влияет на общую норму прибыли. Но в современной экономике, где "базисные" товары не являются продукцией какого-либо единственного набора отраслей, демонстрация того, что относительные цены и либо ставка заработной платы, либо норма прибыли определяются исключительно технологией, применяемой в производстве базисных товаров, не имеет особенного значения для понимания того, как на самом деле формируется функциональное распределение дохода. По Рикардо, "зерно" является как "неизменной мерой ценности", так и основным товаром, потребляемым рабочими. По Сраффе, "стандартный товар" является "неизменной мерой ценности", но рабочие не потребляют его.

Еще хуже обстоит дело, если, как можно предположить, все товары в современной экономике представляют собой "базисные", в этом случае фундаментальная теорема Сраффы — относительные цены и либо ставка заработной платы, либо норма прибыли зависят только от производства "базисных" товаров — не представляет вообще никакого интереса. Значение "небазисных" товаров в системе Сраффы заключается в том, что это продукты, которые участвуют только в конечном потреблении, а не в производстве других продуктов. Можно подумать, что определенные отрасли сферы услуг, такие, как гостиницы, рестораны и прачечные, дают нам прекрасные примеры "небазисных благ". Но предположим, что гостиницы устраивают деловые завтраки, издержки на которые списываются как часть деловых расходов, или, предположим, что прачечные наряду с частными лицами обслуживают фирмы (такие, как гостиницы), во всех этих случаях эти отрасли являются "базисными", а не наоборот. Не так ли? Мы говорим о гостиницах, ресторанах и прачечных как о фирмах, производящих различные продукты, так как потребители не считают продукты этих отраслей идентичными услугами, даже если они продаются по одной и той же цене. Но различие, которое проводит Сраффа между "базисными" и "небазисными" благами, относится к товарам, определенным, как мы вспоминаем, по технологическим характеристикам их произ-



водства. Если гостиничный ресторан производит пищу по той же технологии, что и кафе самообслуживания, для Сраффы они представляют собой один и тот же "товар". Таким образом, чтобы определить, существуют ли какие-либо "небазисные" товары в современной экономике, мы должны перевести определения Сраффы в определения промышленной переписи (*industrial census*), и это может оказаться чудовищной задачей. Достаточно сказать, что теории распределения на основе переговоров с позиции силы (*power-bargaining*) не могут образоваться поддержкой со стороны Сраффы, или же нам нужно объяснить, каким образом столь абстрактная теория может быть опущена на грешную землю.

Можно высказать и некоторое сомнение в том, что книга Сраффы, что бы мы ни говорили о ней, в конечном счете реабилитировала давние рикардианские поиски "неизменной меры ценности", способной отделить друг от друга и измерить изменения относительных цен, происходящие благодаря изменениям технологии, от тех, которые происходят благодаря изменениям в ставке заработной платы и норме прибыли. Как настойчиво утверждал Рикардо, такого рода "магический жезл" (*divining rod*) должен быть инвариантен не только относительно изменений в заработной плате и прибыли, но также относительно изменений в методах его собственного производства. "Стандартный товар" Сраффы удовлетворяет первому условию, но не в состоянии выполнить второго: он не инвариантен относительно изменений в технологии его производства и, следовательно, недостаточен для решения задачи Рикардо, которая состояла в том, чтобы непосредственно и в явном виде связать определение нормы прибыли с действием закона убывающей отдачи в сельском хозяйстве. Суть дела в том, что не существует такой вещи, как "неизменное мерило", которое будет удовлетворять всем требованиям, поставленным перед ним Рикардо. В итоге нужно сказать, что, несмотря на тот факт, что Рикардо был первым подлинно строгим экономистом-аналитиком, невозможно оправдать все его аналитические огрехи: порой он был склонен добиваться решения задачи квадратуры круга с помощью одних лишь линейки и циркуля (что, конечно же, невозможно).

### 32. Рикардо в еще более современном стиле

Это далеко не единственный предмет спора в современных интерпретациях Рикардо. Как мы отметили ранее, одно время Рикардо считался фактическим изобретателем метода сравнительной статики и, разумеется, главным примером издавна бытующей среди экономистов тенденции делать акцент на долгосрочных равновесных значениях за счет рассмотрения краткосрочных неравновесных корректировок (*adjustments*). Но развитие современной теории роста напомнило нам, что Рикардо часто выражал свои мысли в терминологии, которая весьма напоминает теорию стационарного роста. Таким образом, наша прежняя математическая формулировка двухсекторной модели Рикардо, основанная на работе Пазинетти, интерпретирует систему Рикардо как теорию, стоящую на полпути к модели стационарного роста. Рикардо описывает ситуацию так, как будто на рынке труда было достигнуто долгосрочное устойчивое состояние (благодаря равномерному росту населения), в то время как процесс накопления капитала все еще характеризуется неравновесными корректировками, которые позволят достичь стационарности в некоторый будущий момент времени; другими словами, рыночная цена труда соответствует его "естественной цене", определенной прожиточным минимумом, но норма прибыли все еще находится выше своего "естественного" равновесного уровня.

На первый взгляд эта интерпретация с постоянным уровнем заработной платы кажется привлекательной, согласующейся со многими наблюдениями Рикардо, и в частности с его теоремами о распределении налогового бремени. С другой стороны, она оставляет без объяснения многие фрагменты "Начал", например из гл. 5 о заработной плате, в которой Рикардо объявляет, что население растет, так как "рыночная заработная плата" труда на деле превышает его "естественную заработную плату". Отсюда некоторые современные комментаторы построили версии системы Рикардо на основе переменной заработной платы, в которых краткосрочным приспособлением на

рынках труда и капитала уделяется столько же внимания, как и долгосрочным равновесным стационарным состояниям. Другие в модернизации Рикардо пошли еще дальше, утверждая, что Рикардо знал об определенной взаимосвязи между механизмом "заработная плата-население" и механизмом "инвестиции-прибыль", так что экономика изучается с точки зрения свойств динамического, смешивающегося состояния равновесия, в котором темп роста населения держится равным темпу роста капитала.

Все эти комментаторы увлечены толкованием часто повторяемого изречения Рикардо, что "прибыль изменяется в обратной пропорции к заработной плате", и его столь же часто повторяемого убеждения в том, что норма прибыли "в конечном счете" снижается только по причине убывающей отдачи в сельском хозяйстве. Однако давняя интерпретация, основанная на постоянстве заработной платы, не способна объяснить те отрывки, где Рикардо ясно утверждает, что реальная заработная плата — заработная плата, выраженная в терминах корзины физических товаров, — может в действительности падать по мере снижения нормы прибыли задолго до достижения экономикой стационарного состояния. Большим достоинством "новых" интерпретаций на базе переменной заработной платы является то, что они могут быть точно приспособлены к тем замечаниям Рикардо, которые авторам "старых" интерпретаций приходилось считать оговорками.

В то же время даже новые трактовки сталкивались с трудностями при осмыслении тех отрывков, где Рикардо настаивает, что норма прибыли зависит только от издержек производства благ, приобретаемых на заработную плату, и ни от чего другого, — не упадет ли норма прибыли, если капитал по какой-то причине растет быстрее, чем труд? Таким образом, возможно, Рикардо на самом деле оперировал тремя моделями: (1) моделью на основе постоянной заработной платы типа сформулированной Пазинетти; (2) неравновесной моделью на основе переменной заработной платы; и (3) подлинно динамической моделью равновесного роста, принимая ту или иную из них на различных стадиях своего изложения. Данный вывод представляется мне неизбежным итогом всей этой "перестрелки" (*swapping*) цитат. Опять же нужно напомнить, что просто невозможно объять все, что говорил Рикардо, с помощью какой-либо одной, строго последовательной формулировки рикардианской системы.

## РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Имеется издание книги Рикардо "Начала политической экономии и налогообложения" в мягкой обложке, но вариант в жестком переплете под редакцией П. Сраффы *"The Works of David Ricardo"* (Vol. 1. 1951) вполне оправдывает дополнительные расходы хотя бы из-за одного великолепного предисловия редактора. Издание Penguin в мягкой обложке (ed. R.M. Hartwell, 1971) также содержит блестящее вступление. Работа Рикардо *"Essay on the Influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock"* (Works. Vol. IV) хорошо предвещает чтение "Начал". Все написанное Рикардо не лишено интереса, и внимательное чтение его *"Notes on Malthus"* (Works. Vol. II), парламентских выступлений (Works, Vol. V) и замечательных писем (Works. Vol. VI—X) передаст дух рикардианской экономической теории так, как никакие комментарии в мире.

Не существует хрестоматийной биографии Рикардо. Первая часть книги J.H. Hollander *"David Ricardo: A Centenary Estimate"* (1910) предлагает давний, но тем не менее ценный эскиз, а книга D. Weatherall *"David Ricardo. A Biography"* (1976) воплощает результаты самых последних исследований Сраффы и других ученых. Вторая часть книги Холландера также рекомендуется как лучшее нетехническое описание общих взглядов и суждений Рикардо.

Неспособность провести различие между позитивной теорией относительных цен и нормативной теорией общественного учета явилась источником бесконечной путаницы в комментариях по поводу рикардианской теории ценности. Подобно Адаму Смиту Рикардо не придерживался "аналитической" трудовой теории ценности, как показывает Стиглер (G.J. Stigler) в статье *"Ricardo and the 93% Labour Theory of Value"* (AER. 1958), перепечатано в его *"Essays in the History of Economics"*; см. также мою книгу

"Ricardian Economics", гл. 2, и работы D.F. Gordon "Value, Labour Theory Of Value" (IESS, 16). Комментируя статью Стиглера, Баркаи (H. Barkai) утверждает, что Рикардо, по крайней мере в силу его собственных предпосылок, на самом деле придерживался 80%-ной трудовой теории ценности: "The Empirical Assumptions of Ricardo's 93 per cent Labour Theory of Value" // *Ec.* November 1967. В статье G.W. Wilson, J.L. Pate "Ricardo's 93 per cent Labour Theory of Value: A Final Comment" (JPE. January/February 1968) несколькими путем подтверждаются открытия Баркаи и между прочим убедительно показывается, что Рикардо усилил, а не ослабил "по преимуществу трудовую" (labour-mainly) теорию ценности в третьем издании своих "Начал". Теория ценности Рикардо в действительности относится к изменениям во времени нормальных цен на широкие группы товаров. Это было давно отмечено в статье J.M. Cassels "A Re-Interpretation of Ricardo on Value" (QJE. 1935), перепечатанной в *EET* и *RHET*, и вновь подтверждено Сраффой в его вступлении к "Принципам" Рикардо (Works. Том 1, разделы IV—V).

Едва ли существует заметный экономист XIX в., который бы не критиковал труды Рикардо по проблеме ценности; по крайней мере читатель может взглянуть на "Notes on Ricardo's Theory of Value", "Principles of Economics", Приложение 1, Маршалла. В книге G. Myrdal "The Political Element in the Development of Economic Theory" (1953), гл. 3, утверждается, что классическая трудовая теория ценности и идея о неизменной мере ценности проистекают от доктрины естественного права. Кое-что по этому вопросу содержится в работе W.C. Mitchell "The Postulates and Preconception of Ricardian Economics" в книге "The Backward Art of Spending Money" (1937). См. также интересный очерк S. Moore "Ricardo and the State of Nature" (SJPE. November 1966), где "состояние природы" (state of nature) обозначает докапиталистические условия ценообразования.

В блестящей статье Эделберг (V. Edelberg) защищает рикардianскую формулу, согласно которой прибыль изменяется в обратной пропорции к заработной плате: "The Ricardian Theory of Profits" (*Ec.* February 1933); эта статья, к сожалению, выдержана в терминологии теории капитала австрийской школы и может не сказать ничего читателю, не знакомому с Бём-Баверком. Таккер (Tucker) дает четкое описание теории прибыли Рикардо в книге "Progress and Profits in British Economic Thought", гл. 6, см. книгу Снаппа "Production and Distribution Theories", гл. 7 и 8, в особенности стр. 193—202, 220—228, 253—262 и 268—278. Кэннан был первым, кто продемонстрировал, что с арифметическими примерами, которыми Рикардо иллюстрирует воздействие накопления капитала на относительные доли факторов, что-то неладно, но до появления статьи H. Barkai "Ricardo on Factor Prices and Income Distribution in a Growing Economy" (*Ec.* August 1959), так и не было осознано, что Рикардо неявно предполагал линейность функций средней и предельной производительности. См. также неприязненные и порой вводящие в заблуждение комментарии Шумпетера в его "Истории экономического анализа", стр. 471—475, 590—596, 636—637, 671—676 и 680—685.

Сраффа утверждал, что ранняя теория прибыли Рикардо опирается на несформулированную "зерновую модель" (corn-model) и, следовательно, что заблуждение всей жизни Рикардо, связанное с "неизменной мерой ценности", должно рассматриваться как попытка сохранить простую логику "зерновой модели". Этот вопрос горячо дискутировался, самые последние примеры чего представляют работы P. Garegnani "On Hollander's Interpretation of Ricardo's Early Theory of Profits" (CAMJE. March 1982) и S. Hollander "Professor Garegnani's Defence Sraffa on the Material Rate of Profit" (Ibid. June 1983). Этот спор разрешен и уверенно доведен до завершения в статье T. Pesch "David Ricardo's Early Treatment of Profitability: A New Interpretation" (EJ. December 1984).

Через пять лет после смерти Рикардо Уильям Уэвелл (William Whewell), специалист по логике и истории науки, выразил некоторые из утверждений Рикардо в математической форме (см.: Cochrane J.L. *The First Mathematical Ricardian Model* // *HOPE*. Fall 1970). Позже математические формулировки системы Рикардо множлись. Практически первым, кто прорвался на эту территорию, был Баркаи, давший интерпретацию односекторной версии теории Рикардо в статьях "Ricardo on Factor Prices and Income Distribution in a Growing Economy" (*Ec.* August 1959), и "Ricardo's Static Equilibrium" (Ibid. February 1965). В этой последней статье Баркаи утверждает, что

Рикардо не предполагал нулевой эластичности спроса на пшеницу, это недостаток, делающий его модель неопределенной; этот аргумент был опровергнут Стиглером в статье "*Textual Exegesis as a Scientific Problem*" (Ibid. November 1965), в которой также поставлен общий вопрос, можем ли мы сделать вывод о том, что предполагал автор путем простого приведения цитат. Поль Самуэльсон представляет модель линейного программирования рикардianского типа, чтобы показать, что если допускается товарное замещение, невозможно "избавиться от ренты" путем приближения к границам обработки земли: "*A Modern Treatment of the Ricardian Economy: I and II*" (QJE. 1959), перепечатано в книге "*The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*" (ed. J.E. Stiglitz, 1966. Том I). Пазинетти (L.L. Pasinetti) концентрируется на определенности и устойчивости системы Рикардо, представленной в форме упрощенной двухсекторной модели: "*A Mathematical Formulation of the Ricardian System*" (REStud., 1960), перепечатано в его "*Growth and Income Distribution*" (1974). Я в значительной мере использовал формулировку Пазинетти в данном тексте. Блестящий комментарий и критика в адрес Пазинетти содержится в работе R. Findlay "*Relative Prices, Growth and Trade in a Single Ricardian System*" (Ec. February 1974). В статье H. Brems "*An Attempt at a Rigorous Restatement of Ricardo's Long-Run Equilibrium*" (HOPE. Fall 1970) подход Пазинетти предпринят с несколько иной точки зрения. Авторы работ М.А. Акhtar "*The 'Classical Dichotomy' in Ricardian Economics*" (HOPE. Fall 1975), Eltis "*The Classical Theory of Economic Growth*", гл. 6, сумели включить в математическое изложение теории Рикардо основной капитал — это сложность, не преодоленная ранее участниками дискуссии. Каждая из этих математических моделей по-своему проливает свет на аргументацию Рикардо, и, тем не менее, каждая из них оставляет что-то в стороне, например "неизменную меру ценности". Стоит добавить, что, за исключением Акхара (Akhtar) и приложений к статьям Самуэльсона и Пазинетти, никто из этих семи авторов не использует более сложный математический аппарат, нежели дифференциальное и интегральное исчисление (*calculus*).

В первом издании этой книги я утверждал, что доля ренты в модели Рикардо снижается, а не растет всякий раз, когда кривая среднего продукта труда и капитала выпукла книзу. Это была ошибка, на что указали мне критики: Sastri K.V. *The Ricardian Theory of Factor Shares* // EEH. Summer 1971, и Ghiodi G. *Nota sull'andamento delle quote distributive nel sistema Ricardiano* // RPE. 62. 1972. Предупреждаю читателя, что мое определение эластичности кривой среднего продукта восходит к Вальрасу, тогда как определение Састри — маршаллианское, т. е. моя эластичность есть величина, обратная его эластичности, так что когда я говорю "снижается", он говорит "растет".

Придерживался ли Рикардо "железного закона заработной платы" или предполагал перманентное превышение номинальной заработной платы над реальным уровнем прожиточного минимума? Считал ли он, что капитал растет независимо от труда, или верил в "сбалансированный рост" капитала и труда? Статьей J.R. Hicks, S. Hollander "*Mr. Ricardo and the Moderns*" (QJE. August 1977) представлено одно мнение; работами С. Casarosa "*A New Formulation of the Ricardian System*" (OEP. March 1978) и G. Caravalle, D. Tosato "*Ricardo and the Theory of Value, Distribution and Growth*" (1980) — другое, а Самуэльсон в статье "*The Classical Canonical Model of Political Economy*" (JEL December 1978) представляет третью позицию. Каноническая модель Самуэльсона объемлет как Смита, так и Рикардо, стирая различие между ними. Холландер (S. Hollander) в статье "*Of Professor's Samuelson's Canonical Classical Model of Political Economy*" (Ibid. June 1980), заявляет, что различия между Смитом и Рикардо носят существенный, а не просто семантический характер, как утверждал Самуэльсон. Самуэльсон соглашается с этим в статье "*Noise and Signal in Debates Among Classical Economists: A Reply*", но настаивает на том, что каноническая модель представлена еще у Смита и что Рикардо преувеличивал свои отклонения от нее.

Книга O.St. Clair "*A Key to Ricardo*" являет собой превосходное руководство относительно того, "что действительно говорил Рикардо": это фактически сравнение взглядов Рикардо по всем экономическим вопросам. Принесет пользу чтение работ по

специальным вопросам: Roberts R.O. *Ricardo's Theory of Public Debts* // *Ec.* August 1942; Marshall A. *Ricardo Doctrines As to Taxes and Improvements in Agriculture, Principles of Economics*, Приложение L, дополненная Джонсоном (H.G. Johnson) "An Error in Ricardo's Exposition of His Theory of Rent" (*QJE.* November 1948); Grampp W. D. *Malthus on Money Wages and Welfare* // *AER.* 1956, перепечатано в *RHET*, что должно быть сопровождено чтением статьи L.A. Dow "Malthus on Sticky Wages, the Upper Turning Point and General Glut" (*HOPE.* Fall 1977); H. Barkai "Ricardo's Second Thoughts on Rent as a Relative Share" (*SES.* January 1966); E.F. Beach "Hicks on Ricardo and Machinery" (*EJ.* December 1971); J.R. Hicks "A Reply to Professor Beach" (*Ibid.*); S. Maital, P. Haswell "Why Did Ricardo (Not) Change His Mind? On Money and Machinery" (*Ec.* November 1977).

Окончательная трактовка классической теории международной торговли принадлежит Винеру (J. Viner "Theory of International Trade"); гл. 8, разделы 1 и 2, и гл. 9, раздел 1, специально относятся к Рикардо. Анализ, проведенный Винером, дополняется в книге Wu "International Price Theories", гл. 3 и 4. Также имеется захватывающий обзор J.S. Chipman "A Survey of the Theory of International Trade: Part 1, The Classical Theory" (*Ecom.* July 1965). Дорфман, Самуэльсон и Солоу в книге "Linear Programming and Economic Analysis" (1958), гл. 2 и 3, представляют классическую теорию международной торговли в терминах линейного программирования. Имеется замечательный очерк W.O. Thweatt "James Mill and the Early Development of Comparative Advantage" (*HOPE.* Summer 1976), в котором, помимо приписывания Джеймсу Миллю первой четкой формулировки принципа сравнительного преимущества, утверждается, что представления Рикардо о внешней торговле в действительности никогда не выходили за пределы идеи об абсолютном преимуществе. По поводу общего "дурного" влияния Джеймса Милля на Рикардо см. книгу Hutchison "On Revolution and Progress in Economic Knowledge", гл. 2. Главы о налогах в "Принципах" Рикардо внимательно анализируются и оцениваются в книге C.S. Shoup "Ricardo on Taxation" (1960), но даже широкий читатель многое узнает, читая работы Рикардо по частным вопросам. Та же тема замечательно кратко раскрыта в книге R.A. Musgrave "The Theory of Public Finance" (1959), стр. 385-392.

Многое было написано об обстановке периода банковских рестрикций. Удобное для прочтения описание см. E.V. Morgan "The Theory and Practice of Central Banking, 1797—1913" (1943), гл. 2. Наиболее авторитетное изложение дискуссии о металлизме имеется у Винера "Theory of International Trade", гл. 3, дополненное более поздней трактовкой Феттера (F.W. Fetter) "Development of British Monetary Orthodoxy, 1797-1875" (1965), гл. 1, 2 и 3. См. также работу R.S. Sayers "Ricardo's Views on Monetary Questions" (*QJE.* 1953), перепечатана в книге "Papers in English Monetary History" (eds T.S. Ashton, R.S. Sayers, 1953) и в "Classical Economists and Economic Policy" (ed. A.W. Coats, 1971, в мягкой обложке).

Рикардо был членом парламента, и его парламентские речи дают прекрасную возможность анализировать его причастность к злободневным проблемам. В книгах V. Gordon "Political Economy in Parliament 1819-1823" (1976) и F.W. Fetter "The Economist in Parliament: 1780—1868" (1980) исчерпывающе излагается вопрос, но это книги не для начинающих, они требуют основательных знаний экономической и политической истории того периода.

Я оставил напоследок наиболее исчерпывающее исследование модели Рикардо и его взглядов практически по любому вопросу: S. Hollander "The Economics of David Ricardo" (1979). Эта объемная книга, утверждающая, что абсолютно все прочие исследователи интерпретировали Рикардо более-менее неправильно, представляет из себя не что иное, как полномасштабное фронтальное наступление на учение Рикардо в целом. Например, вот некоторые иконоборческие тезисы опуса Холландера: (1) метод анализа Рикардо аналогичен смитовскому; (2) работа Рикардо в основном принадлежит к традиции анализа общего равновесия, идущей от Смита к Вальрасу и современному анализу; в частности, Рикардо трактовал ценообразование и распределение как независимые друг от друга процессы; (3) теория прибыли Рикардо проистекает не от озабоченности относительно хлебных законов, и Рикардо никогда, даже в своих ран-

них работах, не считал, что прибыли в сельском хозяйстве определяют общую норму прибыли в экономике; (4) теория ценности Рикардо в сущности аналогична маршаллианской в том, что она уделяла столько же внимания спросу, сколько и предложению, и Рикардо никогда не считал неизменную меру ценности важным элементом своей теории; (5) Рикардо мог бы установить свою фундаментальную теорему: "прибыль изменяется в обратной пропорции к заработной плате" без своей неизменной мерки и часто выбирал кратчайший путь, предлагая идентичность показателей капиталовооруженности труда во всех отраслях для получения нужных ему ответов; (6) заработная плата у Рикардо никогда не предполагается постоянной или фиксированной на уровне прожиточного минимума; (7) Рикардо никогда не предполагал нулевой ценовой эластичности спроса на зерно, по сути представляя спрос на продукцию сельского хозяйства в виде простой функции от размера населения; (8) Рикардо не был ни теоретиком количественной школы в общепринятом понимании, ни твердым металлом, он не придерживался и какой-либо иной денежной теории, сильно отличной от денежной теории Адама Смита; (9) Рикардо не предсказывал рост доли ренты, он также не прибегал к каким-либо категорическим предсказаниям отдельных экономических параметров, и менее всего нормы прибыли; и (10) Рикардо никогда не был серьезно обеспокоен возможностью классового конфликта между землевладельцами, с одной стороны, и рабочими вместе с капиталистами, с другой. Я считаю, что каждое из этих десяти утверждений ложно, но читатели могут прочесть эту книгу и прийти к собственному заключению. Достаточно материала для этого захватывающего упражнения см. в работах D.P. O'Brien *"Ricardian Economics and the Economics of David Ricardo"* (OEP. November 1981); S. Hollander *"A Response to Professor O'Brien"* (Ibid. March 1982); D.P. O'Brien *"Ricardian Economics"*, ibid.

Обсуждение книги Сраффы взято из моей работы *"Cambridge Revolution. Success or Failure?"* (1974), которая содержит ссылки на другие попытки толковать значение трудов Сраффы. Для некоторых читателей может быть полезно простое представление Сраффы в марксистской терминологии в книге M.C. Howard, J.E. King *"The Political Economy of Marx"* (1975), стр. 149-160. По поводу сомнений, что "стандартный товар" у Сраффы на самом деле является разрешением головоломки Рикардо о "неизменной мере ценности", см. Caravalle, Tosato *"Ricardo and the Theory of Value, Distribution and Growth"*, гл. 3; N-P Ong *"Ricardo's Invariable Measure of Value and Sraffa's 'Standard Commodity'"* (HOPE. Summer 1983); и M.C. Howard *"Ricardo's Analysis of Profit: An Evaluation in terms of Piero Sraffa's Production of Commodities By Means of Commodities"* (MeEc. September 1981).

Книга Сраффы *"Production of Commodities By Means of Commodities"* в последние годы стала основой далеко идущего пересмотра всей истории экономической мысли. Как утверждается, экономическая мысль последних 200 лет обнаруживает два великих направления, направление общего равновесия, восходящее от Джевонса, Вальраса и Маршалла к Эрроу, Дэбре и Самуэльсонам наших дней, в рамках которого все соответствующие экономические параметры определяются взаимно и одновременно, и направление Рикардо—Маркса—Сраффы, в рамках которого распределение обладает приоритетом над ценообразованием, поскольку экономические параметры причинно определяются по последовательной цепочке, начинающейся от предварительно заданной реальной заработной платы. Книги, подобные M. Dobb *"Theories of Value and Distribution Since Adam Smith"* (1973, в обложке), J.T. Young *"Classical Theories of Value: From Smith to Sraffa"* (1978), A. Rognalia *"Sraffa and the Theory of Prices"* (1978) и V. Walsh, H. Gram *"Classical and Neo-Classical Theories of General Equilibrium"* (1980), каждая представляет из себя вариации на тему этого тезиса, который, я должен сказать, является грубым преувеличением, способным в значительной мере дезориентировать читателя. Отдельные противоядия этому способу интерпретации истории экономической мысли имеются в работах Hutchison *"On Revolution and Progress in Economic Knowledge"*, гл. 5, и S. Hollander *"On the Substantive Identity of the Ricardian and Neo-Classical Conceptions of Economic Organizations: The French Connection in British Classicism"* (CJE. November, 1982).

## Закон Сэя и классическая денежная теория

### ЗАКОН РЫНКОВ СЭЯ

В экономике с развитым разделением труда нормальным для каждого человека средством приобретения товаров и услуг служит способность производить для обмена эквивалентные товары и услуги. Производство не только увеличивает предложение товаров, но и благодаря необходимому покрытию издержек производства также порождает спрос на эти товары. «Продукты уплачиваются за продукты» во внутренней торговле так же, как и во внешней — вот суть закона рынков Сэя. Столь простая мысль произвела фурор, не совсем утихший и по сей день.

Утверждение о том, что «продукты уплачиваются за продукты» ни в коей мере не тривиально. В каком-то смысле это начало глубокого макроэкономического анализа. Одно дело говорить, что некая отрасль производит «слишком мало» или «слишком много» с точки зрения независимо друг от друга заданных кривых спроса и предложения — кривая спроса на продукцию отрасли определяется на основании дохода, произведенного всеми остальными отраслями, и никак не связана с кривой предложения. Но мы не можем в этом же смысле говорить о всей экономике как производящей слишком мало или слишком много, так как совокупные спрос и предложение не являются независимыми друг от друга. Спрос на продукцию любой отрасли должен увеличиваться в реальном выражении тогда, когда предложение всех отраслей растет, потому что именно предложение создает спрос на продукцию этой отрасли. Закон Сэя, следовательно, предостерегает нас от применения к макроэкономическим показателям суждений, выведенных из микроэкономического анализа. Отдельный товар может быть произведен в избытке относительно всех остальных товаров, относительное перепроизводство сразу всех товаров никак не может произойти.

Кажется, что речь идет о терминологии: не следует говорить «общее перепроизводство» или «общее недопроизводство», так как логически это абсурд. Но, разумеется, это абсурд только в бартерной экономике. Можно говорить о перепроизводстве лишь относительно чего-либо: рассматривая все товары в экономике и не упоминая о деньгах, мы исключили все, по отношению к чему товары могут быть произведены в избытке. Избыточное предложение отдельного товара означает недостаток спроса на него относительно всех прочих товаров, потому что их предложение в обмен на этот товар характеризует именно спрос; избыточному предложению на один из товаров обязательно соответствует избыточный спрос по меньшей мере на один из остальных товаров. Следовательно, в бартерной экономике не может быть такого явления, как превышение предложения над спросом для всех товаров. Но в денежной экономике общее избыточное предложение товаров логически возможно, так как это просто предполагает существование избыточного спроса на деньги. Если говорится о применимости закона Сэя к реальному миру, то этим утверждается нереальность избыточного спроса на деньги. «Нереальность» в этом случае вряд ли может означать логическую невозможность. Должно подразумеваться, что спрос на деньги не может быть всегда избыточным, потому что это соответствует ситуации неравновесия. Перед тем как выяснить, что же подразумевал сам Жан Батист Сэй, мы должны обратиться к

## Закон Сэя и классическая денежная теория

### ЗАКОН РЫНКОВ СЭЯ

В экономике с развитым разделением труда нормальным для каждого человека средством приобретения товаров и услуг служит способность производить для обмена эквивалентные товары и услуги. Производство не только увеличивает предложение товаров, но и благодаря необходимому покрытию издержек производства также порождает спрос на эти товары. «Продукты уплачиваются за продукты» во внутренней торговле так же, как и во внешней — вот суть закона рынков Сэя. Столь простая мысль произвела фурор, не совсем утихший и по сей день.

Утверждение о том, что «продукты уплачиваются за продукты» ни в коей мере не тривиально. В каком-то смысле это начало глубокого макроэкономического анализа. Одно дело говорить, что некая отрасль производит «слишком мало» или «слишком много» с точки зрения независимо друг от друга заданных кривых спроса и предложения — кривая спроса на продукцию отрасли определяется на основании дохода, произведенного всеми остальными отраслями, и никак не связана с кривой предложения. Но мы не можем в этом же смысле говорить о всей экономике как производящей слишком мало или слишком много, так как совокупные спрос и предложение не являются независимыми друг от друга. Спрос на продукцию любой отрасли должен увеличиваться в реальном выражении тогда, когда предложение всех отраслей растет, потому что именно предложение создает спрос на продукцию этой отрасли. Закон Сэя, следовательно, предостерегает нас от применения к макроэкономическим показателям суждений, выведенных из микроэкономического анализа. Отдельный товар может быть произведен в избытке относительно всех остальных товаров, относительное перепроизводство сразу всех товаров никак не может произойти.

Кажется, что речь идет о терминологии: не следует говорить «общее перепроизводство» или «общее недопроизводство», так как логически это абсурд. Но, разумеется, это абсурд только в бартерной экономике. Можно говорить о перепроизводстве лишь относительно чего-либо: рассматривая все товары в экономике и не упоминая о деньгах, мы исключили все, по отношению к чему товары могут быть произведены в избытке. Избыточное предложение отдельного товара означает недостаток спроса на него относительно всех прочих товаров, потому что их предложение в обмен на этот товар характеризует именно спрос; избыточному предложению на один из товаров обязательно соответствует избыточный спрос по меньшей мере на один из остальных товаров. Следовательно, в бартерной экономике не может быть такого явления, как превышение предложения над спросом для всех товаров. Но в денежной экономике общее избыточное предложение товаров логически возможно, так как это просто предполагает существование избыточного спроса на деньги. Если говорится о применимости закона Сэя к реальному миру, то этим утверждается нереальность избыточного спроса на деньги. «Нереальность» в этом случае вряд ли может означать логическую невозможность. Должно подразумеваться, что спрос на деньги не может быть всегда избыточным, потому что это соответствует ситуации неравновесия. Перед тем как выяснить, что же подразумевал сам Жан Батист Сэй, мы должны обратиться к



идее равновесия на денежном рынке. Сделав это, значительно легче объяснить значение закона Сэя в классической теории.

### 1. Тождество Сэя

Предположим, что в замкнутой экономике есть  $n$  благ. Если взять любое из них в качестве единицы отсчета, установив его цену равной единице и выразив через нее цены всех остальных благ, тогда необходимо будет определять  $n-1$  обменных соотношений или относительных цен. Например, пусть  $x_1$  — пшеница,  $x_2$  — яблоки и  $x_3$  — апельсины, причем 2 яблока обмениваются на 1 единицу пшеницы ( $x_2/x_1 = 2$ ) и 1 апельсин на 2 единицы пшеницы ( $x_3/x_1 = 1/2$ ). Относительные цены будут обратны этим обменным соотношениям, т.е.  $p_2/p_1 = \frac{1}{2}$ ,  $p_3/p_1 = 2$ . В этом случае должно быть справедливо, что 4 яблока будут обмениваться на 1 апельсин ( $p_3/p_2 = p_3/p_1 \cdot p_1/p_2 = 4$ ). Полный набор обменных соотношений для нашей системы, состоящей из трех товаров, прямо задается двумя относительными ценами и тождеством единицы масштаба цен, в нашем случае — цены пшеницы. Масштаб цен может быть установлен равным единице или какому-либо другому выбранному числу, скажем некоторому количеству долларов. Фактически такой вид денег служит лишь абстрактной счетной единицей; она может существовать и в предметной форме, но в этом нет никакой необходимости, торговля носит характер бартера. Никто не держит эти деньги как таковые и никто не стремится к обладанию ими. Этот тип счетных денег резко отличается от денег, находящихся в обращении в реальной денежной экономике, так как кроме счетной функции они служат еще и средством сохранения ценности.

В экономике, где используются только счетные деньги, средством обращения служит товар, ничем не отличающийся от остальных товаров, — суммарная ценность предложения всех товаров всегда в точности равна совокупному спросу на них. Суммируя спрос и предложение по всем  $n$  благам (включая товары и деньги), можно записать это тождество как

$$\sum_{i=1}^n p_i D_i \equiv \sum_{i=1}^n p_i S_i.$$

Это тождество (обычно именуемое законом Вальраса) просто формулирует логическую невозможность перепроизводства всех товаров в бартерной экономике, где деньги есть лишь счетные единицы. Однако, когда одно из благ функционирует не только как средство обращения, но и как средство сохранения ценности, суммарный спрос на  $n-1$  товаров будет равен их совокупному предложению только в случае, если спрос на деньги ( $D_n$ ) равен их предложению ( $S_n$ ). Мы заменяем знак тождества на знак равенства и записываем:

$$\sum_{i=1}^{n-1} p_i D_i = \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i$$

тогда и только тогда, когда  $D_n = S_n$ . Это следует из факта, что совокупный спрос на деньги равен ценности всех товаров, предложенных к обмену на деньги:

$$D_n = p_1 S_1 + p_2 S_2 + \dots + p_{n-1} S_{n-1} = \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i.$$

А совокупное предложение денег равно ценности всех товаров, на которые предъявлен денежный спрос:

$$S_n = p_1 D_1 + p_2 D_2 + \dots + p_{n-1} D_{n-1} = \sum_{i=1}^{n-1} p_i D_i.$$

Следовательно, на протяжении определенного промежутка времени любое расхождение между спросом и предложением должно проявляться как положительный или отрицательный избыточный спрос на деньги: либо  $D_n > S_n$ , либо  $D_n < S_n$ . Избыточному предложению товаров соответствует избыточный спрос на деньги. Если  $ED_i$  — избыточный спрос на товары,  $ES_i$  — избыточное предложение товаров,  $ED_n$  — избыточный спрос на деньги, тогда:

$$\sum_{i=1}^{n-1} p_i D_i - \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i \equiv \sum_{i=1}^{n-1} E D_i \equiv \sum_{i=1}^{n-1} E S_i \equiv E D_n.$$

Что означает выражение «избыточный спрос на деньги»? Здесь имеется в виду, что какое-то время люди испытывают недостаток наличности и могут исправить положение, лишь предъявляя спрос на меньшее количество товаров, нежели предлагается. Теперь видно, что утверждение о логической невозможности общего перепроизводства в денежной экономике равносильно утверждению, что вектор  $ED_n \equiv 0$ : люди держат имеющиеся денежные средства в форме запасов наличности и не испытывают желания изменить эту сумму ни путем покупок за счет этих средств, ни путем пополнения их путем собственных продаж. Согласно сложившейся практике мы будем именовать эту сильную версию закона Сэя «тождеством Сэя».

Тождество Сэя означает, что денежный рынок всегда находится в равновесии, потому что независимо от уровня цен люди выносят товары на рынок лишь для того, чтобы «немедленно» использовать вырученные деньги для предъявления спроса на другие товары. Возможно, на первый взгляд это предположение не представляется достаточно веским. Подразумевается, что изменение уровня цен никак не затрагивает взаимосвязь товарных и денежного рынков — предельная норма замещения товаров на деньги, по определению, равна 0. Это, в свою очередь, значит, что состояние товарных рынков тоже не затрагивается: изменение уровня цен никогда не приводит к замещению одних товаров другими.

Тождество Сэя может быть выражено в форме так называемого постулата однородности: функции избыточного спроса на товары зависят только от относительных цен, а не от абсолютного их уровня, или, используя язык математики, функции спроса на товары являются «однородными степени ноль относительно цен в денежном выражении». Однородные функции обладают тем свойством, что если каждый ее аргумент умножить на константу, то функция увеличится в число раз, равное некоторой степени этой константы — степень ее однородности. Например, для однородной функции  $f(x, y)$  и константы 2:

$$\text{нулевая степень однородности: } f(2x, 2y) = 2^0 f(x, y) = f(x, y)$$

$$\text{первая степень однородности: } f(2x, 2y) = 2^1 f(x, y) = 2f(x, y)$$

$$\text{вторая степень однородности: } f(2x, 2y) = 2^2 f(x, y) = 4f(x, y),$$

или, в общем,  $f(\lambda x, \lambda y) = \lambda^m f(x, y)$ , где  $\lambda$  — произвольная положительная константа и  $m$  — степень однородности функции. Мы уже встречали однородные функции первой степени, не называя их так, при рассмотрении производственных функций, обладающих свойством постоянного эффекта масштаба: удвоение количества ресурсов  $x$  и  $y$  ведет к удвоению выпуска. Здесь же  $f(x, y)$  есть функция спроса на товар, цена которого равна  $x$ , цены остальных товаров обозначены через  $y$ . Если эта функция спроса является однородной степени ноль, то при удвоении всех цен спрос на этот товар остается неизменным. Это легко показать. Взяв однородную функцию спроса степени ноль относительно  $x$  и обозначив  $y, \dots, z$  цены остальных товаров, получим  $D_x = f(\lambda x, \lambda y, \dots, \lambda z)$ . Принимая  $\lambda = (1/x)$ , имеем  $D_x = f(1, y/x, \dots, z/x)$ . Функция от  $z$  независимых переменных была заменена на эквивалентную ей, в которой зависимыми переменными являются  $z-1$  отношений. Эти отношения есть относительные цены, и функция спроса относительно  $x$  варьирует с изменением  $z-1$  относительных, а не  $z$  абсолютных цен. Заметим, что на самом деле мы вернулись к счетным деньгам, где  $x$  играет роль единицы измерения. Разумеется, если в системе присутствуют только счетные деньги, все функции спроса однородны степени ноль относительно абсолютных цен, так как в действительности не существует никаких абсолютных цен в денежном выражении.

В мире, где тождество Сэя имеет место, деньги являются «вуалью», которая может быть поднята без анализа абсолютных цен. Но, конечно, это справедливо только потому, что мы сконструировали денежную экономику, а затем ввели условие, по сути приравнивающее ее в действии к бартерной. В бартерной экономике люди никогда не смогли бы изменить сумму обладаемой ими наличности по причине ее отсутствия. Введение в рассмотрение денег при абстрагировании от их функции средства сохранения ценности ничуть не продвигает нас далее. Зачем тогда вся эта болтовня о

тождестве Сэя? Классики часто говорили о невозможности общего перепроизводства в денежной экономике; тождество Сэя расшифровывает значение этих утверждений. Но прежде чем спросить, на самом ли деле Сэй, Рикардо и Джон Стюарт Милль придерживались тождества Сэя, необходимо рассмотреть роль денежной теории в экономике, где  $ED_n \equiv 0$ .

## 2. Дихотомизация процесса ценообразования

Утверждение о том, что рынок какого-либо товара всегда находится в равновесии, т.е., что избыточный спрос на этот товар тождественно равен нулю, — равносильно неопределимости цены этого товара. Какие бы факторы ни определяли эту цену, их природа внерыночна. Таким образом, тождество Сэя, подразумевающее, что денежный рынок всегда находится в равновесии, оставляет ценность денег неопределимой. В математическом смысле эта неопределимость — результат недостаточного числа экономически значимых уравнений для нахождения неизвестных. Для  $n$  товаров мы имеем  $n$  известных функций спроса и предложения, только  $n-1$  из которых являются независимыми. При данных  $n-1$  функциях  $n$ -я полностью определена: любой набор цен, удовлетворяющий  $n-1$  функциям, удовлетворяет и  $n$ -й: согласно закону Вальраса всегда можно исключить одно уравнение. Таким образом, имеются  $n-1$  неизвестных цен на товары, или  $n-2$  неизвестных цен на товары плюс неизвестная ценность денег, а также  $n-2$  известных функций избыточного спроса на товары и известная функция избыточного спроса на деньги. Правда, последняя не является уравнением в полном смысле слова, так как согласно тождеству Сэя  $ED_n \equiv 0$ . Итак, для вычисления  $n-1$  неизвестных у нас есть только  $n-2$  уравнений — неопределенная система.

Это послужило основанием для известного критического замечания, сделанного Патинкиным уже в наше время, будто классическая и неоклассическая теории «дихотомизировали процесс ценообразования»<sup>1</sup>: они определяли относительные цены на товарных рынках и абсолютные цены на денежном рынке, что с необходимостью предполагает неизменность количества денег на руках у населения независимо от уровня товарных цен. Но если люди предъявляют спрос на номинальные денежные остатки по той причине, что поступления и расходы не могут быть в полной мере синхронизированы (транзакционный мотив обладания наличностью) или в связи с неопределенностью будущего (мотивы предосторожности и спекулятивный) этот спрос на деньги, а именно спрос на реальные кассовые остатки, будет варьироваться с каждым изменением ценности денег или уровня цен. «Пропущенное уравнение», о котором мы говорили выше, есть нечто подобное кембриджскому уравнению:

$$D_n = k \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i = M,$$

где  $k$  — доля совокупного товарного предложения в денежном выражении, которую люди пожелали бы держать в качестве кассовых остатков, и  $M$  — предложение денег.

Коэффициент  $k$  кембриджского уравнения формально идентичен фишеровскому  $1/V$  [однако см. гл. 15, раздел 2] — можно сказать, что люди в среднем желают держать сумму, равную определенной доле объема своих операций  $T$ , скажем,  $k = \frac{1}{12}$ , или можно сказать, что  $M$  обращается 12 раз в год,  $V = 12$ . Первая интерпретация отражает «теорию остатков», тогда как вторая — «теорию движения», скорости обращения денег. В любом случае главная мысль такова: если цены растут, люди стараются возместить потери реальных остатков своих средств. Это означает, что они увеличивают объем предложения товаров и услуг, одновременно сокращая спрос. Функции спроса на товары изменяются по причине роста абсолютных цен, и «постулат однородности» не соблюдается.

## 3. Тождество Сэя и количественная теория денег

Возьмем последний пример в долгой истории осмысления выводов из тождества Сэя. Тождество Сэя вытекает из чисто локковской версии количественной теории денег:

ценность денег определяется исключительно их количеством, находящимся в обращении. Действительно, главным образом количественная теория денег приводила к «дихотомизации процесса ценообразования». Достижением количественной теории денег явилось то, что она показывала, что деньги сами по себе не конституируют богатства. Однако, фокусируя внимание исключительно на роли денег как средства обращения, она вела к игнорированию взаимосвязи между товарным и денежным рынками, проистекающей от функции денег как средства сохранения ценности.

Эта теория может быть представлена равенством  $MV = PT$  или  $M/P = T/V$ . По Локку, постоянство отношения  $M/P$ , соответствующее строго пропорциональным изменениям денежной массы и уровня цен, низводит это равенство до тождества. Отмечалось, что люди, исходя из транзакционного мотива, предъявляют спрос на данное количество наличности, т. е.  $M/P$ . «Каждый индивид должен обладать по меньшей мере таким количеством денег или своевременных денежных поступлений, чтобы быть в состоянии немедленно или в течение краткого промежутка времени удовлетворить требования своего кредитора, поставляющего все необходимое для жизни и производственной деятельности этого индивида», — писал Локк в 1691 г. Казалось бы, здесь утверждается, будто стабильный спрос на денежную наличность сохраняет определенное соотношение денежной массы к объему торговли. Однако нежелание допустить возможность взаимно независимых изменений  $M$  и  $P$  приводит к выводу, что любой прирост объемов операций просто покрывается изменением скорости обращения денег. Аналогичным образом увеличение количества денег в обращении всегда поглощалось изменением уровня цен вне всякой связи с операциями на товарных рынках. Иными словами, утверждения о том, будто уровень цен целиком и полностью определяется количеством денег в обращении, — что  $M$  и  $P$  изменяются взаимно пропорционально, а  $T$  определяется исключительно естественными факторами, — равносильны отрицанию любых мотивов обладания наличностью, включая даже транзакционный, и в конце концов приводят к трактовке денег как счетной единицы. Абсолютные цены никак не связаны с происходящими на товарных рынках процессами только в случае, когда деньги не обладают иными функциями, кроме средства обращения.

Так как ценность денег есть отношение между их количеством, с одной стороны, и совокупным товарным предложением, — с другой, ни одна из этих сторон не может быть определяющей для соотношения. Все факторы, влияющие на  $MV/T$ , в той или иной степени определяют уровень цен. Однако в страстном желании отрицать какое бы то ни было воздействие денежных факторов на объем торговли, многие сторонники количественной теории денег раннего периода искали утешения в доктрине, гласящей, что уровень цен определяется исключительно предложением денег  $M$ , и таким образом действительно дихотомизировали процесс ценообразования, отрицая все мотивы обладания наличностью как средством сохранения ценности, и в результате вверялись тождеству Сэя.

#### 4. Равенство Сэя

Теперь мы имеем все необходимое для осмысления существа классической денежной теории. Верно ли, что экономисты-классики придерживались тождества Сэя? Как мы выяснили, все утверждения, отрицающие любые мотивы держать наличность (деньги есть только средство обмена; деньги — ауаль, поскольку относительные цены определяются исключительно вещественными факторами; предложение автоматически создает соответствующий ему спрос безотносительно к уровню цен; абсолютные цены всегда изменяются пропорционально объему денежной массы), являются выражением сути тождества Сэя. Многие экономисты классической школы в действительности высказывали подобные мысли — без труда можно отыскать многочисленные утверждения такого рода в работах Рикардо, Мак-Кулоха, Сениора, Торренса, Джеймса Милля и Джона Стюарта Милля. Но перед тем, как прийти к заключению, что все они грешили дихотомизацией процесса ценообразования, мы должны отделить поверхностные утверждения о незначительности денег как таковых, когда автор не заботится

о логических выводах, следующих из такого рода высказываний, от проделанного в явном виде анализа проблемы динамики цен в денежной экономике<sup>2</sup>.

Известно, что все экономисты-классики знали о периодических кризисах. Рикардо написал специальную главу, посвященную торговым кризисам в послевоенный период и рассматривал возможность возникновения безработицы в результате технических нововведений. Его последователи явились свидетелями кризисов 1825, 1836 и 1847 гг., и каждый из них понимал, что экономика свободного предпринимательства подвержена периодическим колебаниям деловой активности. Чтобы ни означал для них закон Сэя, они отнюдь не считали единственной причиной падения цен в реальном мире изменение количества денег. Более того, все они были знакомы с эффектом Кантильона, отвергающим «постулат однородности». Согласно Кантильону, изменения цен, вызванные «впрыскиванием» наличных денег в экономику, варьируются в зависимости от природы «впрыскивания», а изменения абсолютных цен почти всегда сопровождаются изменением относительных цен [см. гл. 1, раздел 8]. Они не могли не осознавать бессмысленности предположения, что совокупный спрос всегда равен совокупному предложению независимо от уровня цен и что отклонения от состояния полной занятости не могут иметь места. Скорее, они развивали мысль, что экономика совершенной конкуренции всегда тяготеет к полной занятости.

Депрессия не может тянуться бесконечно, поскольку предложение формирует спрос на микро- и макроэкономическом уровнях через автоматическую коррекцию цен и процентной ставки. Это и есть «равенство Сэя», согласно которому избыточное предложение товаров или избыточный спрос на деньги имеют тенденцию к саморегулированию. Если складывающийся уровень спроса демонстрирует невозможность продажи всех товаров по цене, покрывающей издержки и приносящей нормальную норму прибыли, цены должны снизиться. Покупательная способность денежного запаса увеличится, и каждый индивид окажется обладателем реально возросшего запаса денег, налицо ситуация избыточного спроса на деньги. При стремлении индивидов уменьшить объем наличных средств, находящихся в их распоряжении, спрос на товары возрастает вплоть до момента поглощения избыточного предложения на товарных рынках. Нулевой избыточный спрос на деньги есть условие равновесия, так как цены и процент будут падать, пока существует избыточный спрос на наличные деньги. Аналогичная аргументация применима и к обратному случаю роста цен при избыточном спросе на товары. Следовательно, «предложение создает соответствующий спрос» не безотносительно к динамике цен, а благодаря ей. Исходя из этого абсолютные цены определяются той же совокупностью факторов, что и относительные: для каждого набора относительных цен существует соответствующий единственный уровень абсолютных цен, при котором денежный рынок находится в состоянии равновесия. Это справедливо для изолированной экономики в той же степени, что и для открытой, за исключением того, что в открытой экономике уровень цен выполняет дополнительную функцию балансирования экспорта и импорта. Таким образом, становится ясно, что равенство Сэя не приводит к дихотомизации процесса ценообразования.

### 5. Равенство Сэя в классических трудах

Классики никогда не подвергали детальному анализу равенство Сэя, но их работы сплошь и рядом опираются на неявно постулированный процесс саморегуляции, нивелирующий отклонения от полной занятости. Мы уже видели, что Рикардо отстаивал закон Сэя как имеющий силу безотносительно к колебаниям цен и процента в той же самой главе, где он объясняет, как изменение процентной ставки регулирует спрос на инвестиционные фонды [см. гл. 4, раздел 24]. Достаточно любопытно, что Жан Батист Сэй критиковал Рикардо за формулирование тождества Сэя и подчеркивал функцию процента как механизма, уравнивающего сбережения и инвестиции. В другом месте он удовлетворялся почти кейнсианским утверждением, что производство не может быть увеличено без дополнительного дохода для получения прироста выпущенной продукции. Кстати, сам он никогда не использовал фразу «предложение создает

соответствующий спрос» при формулировании своего закона рынков; эти слова — изобретение Кейнса, и в явном виде никогда до него не использовались. Джеймс Милль и Мак-Куллох обсуждали этот вопрос в своих трудах, иногда имея в виду тождество Сэя, иногда равенство Сэя. Однако единственным классическим автором, давшим четкое представление о проблеме, был Джон Стюарт Милль. Во втором очерке его «Нерешенных проблем политической экономии», опубликованном в 1844 г., но написанном еще в 1830 г., он продемонстрировал прежде всего полное понимание того, что тождество Сэя имеет силу только для счетных денег в экономике бартерного типа:

Для того, чтобы применить довод о невозможности избыточного предложения всех товаров к случаю, когда рассматривается в том числе и средство обращения, сами деньги должны интерпретироваться как товар. Без сомнения, не может быть избытка денег и одновременно избытка всех остальных товаров.

«Полезность денег», однако, состоит в возможности делать покупки без необходимости продавать что-либо и

... вполне может быть, что на некоторый момент времени у индивида есть весьма обычное намерение продать как можно быстрее, сочетаемое со склонностью отсрочить все покупки как можно дольше [избыточный спрос на деньги]. Это действительно так в те промежутки времени, которые получили название периодов общего избыточного предложения. И после необходимых разъяснений никто не будет оспаривать саму возможность общего избыточного предложения в этом смысле слова.

Далее следует детальное объяснение, почему недостаток предложения денег должен быть временным, и, несмотря на то, что аргументация носит не совсем строгий характер, различие между тождеством и равенством Сэя едва ли может быть проиллюстрировано лучше. Милль не тратит много слов на объяснение эффекта реальных остатков: для него снижение абсолютного уровня цен уменьшает общественный спрос на наличность, но не по причине роста реальной ценности наличных денег, а в связи с ожиданием скорого окончания падения цен. Тем не менее, рассмотрен автоматический балансирующий механизм. Обсуждение этого вопроса в «Принципах» Милля аналогично содержанию «Очерков». Правда, в самом начале «Принципов» Милль доказывает, что «деньги, как таковые, не удовлетворяют никаких потребностей». Это относится к разделу, где резко критикуется меркантилистская позиция идентификации денег и богатства, и Милль сразу же продолжает говорить, что полезность денег происходит из представления продавцу возможности купить товар «в наиболее удобное для него время». В первых трех разделах главы «По поводу избыточного предложения» вновь формулируется тождество Сэя. Именно здесь Милль пишет, что «все продавцы неизбежно, по определению, являются покупателями», и это утверждение цитируется Кейнсом с целью показать, что у Милля представление закона Сэя никоим образом не отличается от рикардианского. Но в четвертом разделе главы Милль опять говорит о «недостатке предложения денег» в период экономического кризиса и в другом месте этой же книги дает живое описание (а не теорию) начала кризиса и процесса восстановления равновесия [см. гл. 6, раздел 19].

## 6. Кейнс и закон Сэя

Когда экономист классической школы утверждает невозможность перепроизводства, он имеет в виду не периодические кризисы, а перманентную стагнацию. В состоянии ли капиталистическая экономика абсорбировать постоянные приросты производственных мощностей без нарушения границ, внутренне присущих системе? Равенство Сэя отвечало на этот вопрос утвердительно: при условии гибкости цен система стремится к равновесию с полной загрузкой мощностей. Классические экономисты никогда не формулировали это предположение сколь-нибудь строго, однако всегда считали его убедительным доводом в области сравнительной статистики.

Известно утверждение Кейнса о том, что развитая экономика совершенной конкуренции в действительности не тяготеет к состоянию полной занятости. Негибкость заработной платы и цен, низкая эластичность инвестиционного спроса по проценту, «ловушка ликвидности» — любая из этих причин может быть достаточной помехой для достижения равновесия при полной занятости. К этому он мог бы добавить, что

даже если равенство Сэя является убедительным доводом в области сравнительной статистики, оно не в состоянии продемонстрировать достижимость равновесия с полной занятостью в динамике: процесс продвижения к состоянию равновесия во времени может сместить саму точку равновесия, так что равновесное состояние всегда преследуется, но никогда не достигается. Но вместо того, чтобы признать теоретическую обоснованность равенства Сэя в соответствующих границах, — и этого вполне достаточно, чтобы отвергнуть ужасные предсказания о перманентном состоянии перепроизводства, — а затем указать на ограничения, лишающие его практической значимости в условиях развитой экономики, Кейнс предпочел нападать на тождество Сэя, приверженность которому он приписывал всем предшествующим экономистам\*. В результате критики Кейнса закону Сэя стало придаваться значение, несоразмерное с его действительной ролью в классической и неоклассической теории.

Должно быть, многие читатели «Общей теории» были удивлены высказыванием, будто основой рассуждений Маршалла является закон Сэя, который в его «Принципах» исчерпан одним абзацем. Кейнс объяснял это так: закон Сэя являлся столь ортодоксальной доктриной, что Маршалл не затруднял себя его разъяснением. Но гораздо убедительнее объяснение, что к 1890 г. вопрос о возможности (или невозможности) перманентного перепроизводства был полностью разрешен. Вместо утверждения: «если люди не тратят свои деньги одним способом, они потратят их иначе», являющегося одной из версий закона Сэя у Кейнса, Маршалл отметил: «хотя люди обладают возможностью покупать, они могут и не пользоваться ею» и на этом остановился. Отсутствие дальнейших рассуждений может озадачить, но, конечно же, здесь нет никаких предположений о том, что избыточный спрос на деньги всегда с необходимостью равен нулю.

### 7. Прямой механизм

Теперь мы должны более внимательно рассмотреть классическую концепцию равенства Сэя. А именно: каков механизм, возвращающий рынки к состоянию равновесия после отклонения от него? Мы уже видели, что тождество Сэя устраняет потребность в какой бы то ни было теории денег. Наоборот, равенство Сэя придает особое значение функционированию денежных рынков. Поиск обоснования равенства Сэя относится поэтому непосредственно к области классической теории денег.

Классическая денежная теория распадается на два направления, каждое из которых соотносит уровень цен и количество денег в экономике: концепцию «прямого механизма», изложенную Кантильоном и Юмом, и концепцию «косвенного механизма», впервые установленную Торнтоном и затем повторенную у Рикардо. Общим местом классического анализа являлось утверждение, что рост денежной массы воздействует на цены непосредственно через его ранее произошедшее влияние на спрос: увеличение денежных поступлений повышает расходы, так как люди удовлетворяют свои потребности имеющимися у них наличными средствами. Доктрина XVIII в., определяющая количество денег в экономике потребностями в совершении сделок, основывалась на существовании стабильного спроса на «рабочую» наличность<sup>3</sup>. Как мы уже видели, и Юм, и Кантильон уделяли внимание характеру распределения дополнительно введенной в экономическую систему наличности, включая различные лаги этого процесса. В результате они продемонстрировали, что рост количества денег повышает цены в той же пропорции только в случае нейтрального распределения избыточных наличных средств, т. е. если начальные средства всех индивидов увеличиваются в равной пропорции. Как писал Юм, если представить, будто все денежные

\* Этот факт объясняет выражение Кейнса «классическая экономическая наука», обозначающее широкую плеяду ортодоксальных экономистов от Смита до Пигу, павших жертвой закона Сэя. Мы используем это выражение в устоявшемся смысле, имея в виду всех последователей Адама Смита вплоть до Дж. Ст. Милля и Дж. Э. Кернса. Впервые этот термин употребил Маркс в специфическом смысле, назвав так школу политической экономии, которая «исследовала действительные производственные отношения буржуазного общества», от Петти до Рикардо в Англии и от Буагильбера до Сисмонди во Франции.

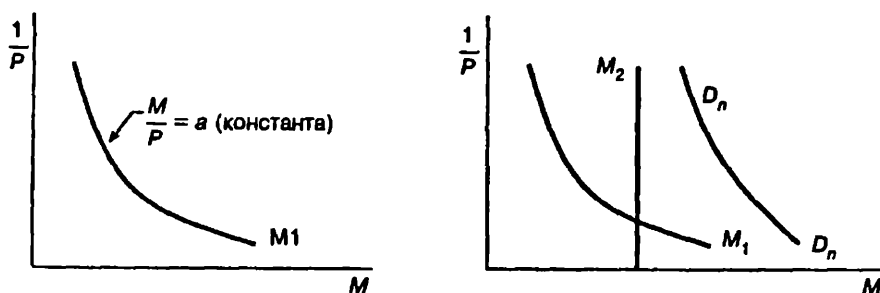


Рис. 5-1

средства в один прекрасный момент удвоились, тогда цены начнут расти и в этом специальном случае вырастут вплоть до их удвоения.

Этот пример имел особое значение в истории денежной теории, и мы должны рассмотреть его достаточно тщательно. Начнем с построения кривой спроса на номинальные денежные средства как функции от уровня цен. Этот спрос складывается из трансакционного спроса на активную наличность ( $M_1$ ) и спроса на пассивную наличность, или «сокровище», по спекулятивным соображениям ( $M_2$ ). Как и Локк, будем считать, что кривая трансакционного спроса имеет вид равносторонней гиперболы (см. рис. 5-1). По этой причине произведение абсциссы и ординаты каждой точки кривой есть константа. Но так как ордината показывает относительную цену денег — объем реального дохода, который приходится на одну денежную единицу, а абсцисса — объем спроса на деньги, площадь любого сегмента, ограниченного этой кривой и координатными осями, выражает реальную ценность наличных средств, на которые предъявлен спрос. Представляя кривую трансакционного спроса на наличность в виде равносторонней гиперболы, мы говорим, что при росте цен люди предъявляют спрос на большее количество номинальной наличности, но лишь для сохранения реальной ценности «рабочей» наличности. Теперь мы прибавляем спрос на пассивную наличность, выраженный согласно кейнсианской традиции как функция от процентной ставки [см. гл. 16, раздел 1]; таким образом, функция  $M_2$  изображена не зависящей от уровня цен (см. рис. 5-1). Складывая графики обеих функций спроса, получаем  $D_n$ , кривую спроса на все денежные средства, которая с необходимостью имеет более крутой наклон, нежели равносторонняя гиперболой (проверьте и убедитесь, что если сдвинуть последнюю на определенное расстояние вправо, она перестает быть равносторонней).

Таким образом, кривая спроса на номинальную наличность наклонена круче, чем равносторонняя гиперболой. Она отнюдь не демонстрирует пропорциональное изменение количества денег и уровня цен. На самом деле здесь показано изменение спроса на номинальную наличность в связи с изменением цен: кривая спроса каждого индивида направлена вниз, поскольку при более высоких ценах индивид обычно держит больше номинальных средств, но наклон ее больше, чем у равносторонней гиперболы, так как при возросших ценах этот индивид будет держать меньше денег в реальной их ценности. Форма кривой в каждом случае зависит от соотношения склонностей к обладанию реальными покупательными резервами и к потреблению. В нормальном случае, когда ни наличность, ни товары не являются «внутренними» благами, т. е. такими, стремление обладать которыми уменьшается с ростом дохода, кривые спроса индивидов и, следовательно, кривая совокупного спроса на номинальную наличность будут отклоняться вниз с эластичностью, меньшей единицы. Кривая спроса единичной эластичности (равносторонняя гиперболой) будет свидетельствовать, что индивид при падении цен, несмотря на улучшение своего положения, не изменит сумму реальной наличности. Но типичный индивид предпочтет уменьшить свою номинальную наличность, чтобы при том же уровне дохода купить по сниженным ценам больше товаров.



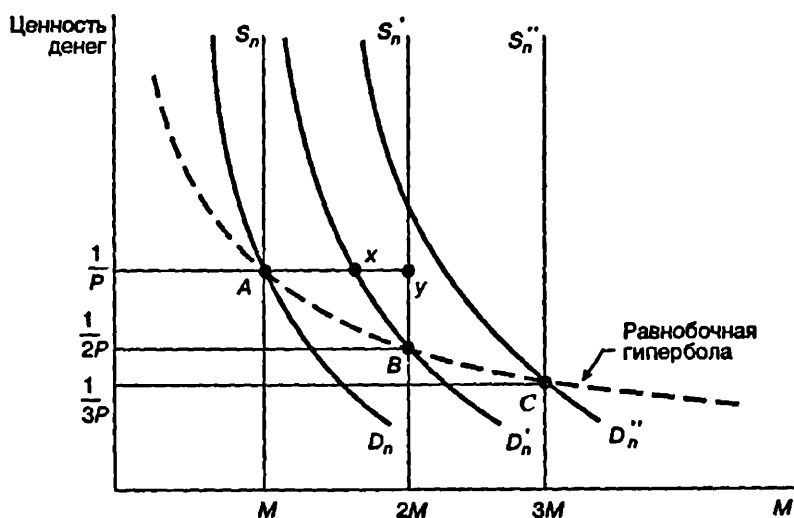


Рис. 5-2

Теперь построим кривую предложения денег, определяемого экзогенными факторами. В условиях золотого стандарта предложение денег само является функцией от уровня цен, но в целях настоящего рассмотрения удобно иметь в виду сегодняшнее положение дел, когда предложение денег определяется банковской политикой. Начиная от состояния равновесия между денежной массой и уровнем цен в точке  $A$  пересечения  $D_n$  и  $S_n$ , мы будем удваивать предложение денег, распределяя прирост средств в равной пропорции относительно начальных средств индивидов; имеется в виду так называемое нейтральное увеличение  $M$  (см. рис. 5-2). Кривая спроса сместится вправо ( $DD'_n$ ), потому что при большем количестве денег в экономике, но прежнем абсолютном уровне цен люди предпочтут покупать больше товаров и, следовательно, пожелают иметь больше номинальной наличности для финансирования возросшего объема сделок. Возникает избыточное предложение денег  $xu$ , тождественно равно избыточному спросу на товары. Избыточный спрос на товары оказывает на цены повышательное давление вплоть до уровня  $1/2P$  (заметьте, что если бы кривая  $D_n$  сместилась так далеко, что  $xu$  стало бы равняться нулю, увеличение количества денег не затронуло бы уровня цен). Цены должны вырасти в той же пропорции, что и количество денег, так как в противном случае кто-то будет иметь в распоряжении неиспользуемые денежные средства, которые вовсе не желает держать в качестве таковых, и это приведет к дальнейшему росту цен. Если бы  $A$  являлась точкой равновесия, люди должны были бы удовлетвориться размером их реальной наличности. Предложение денег удвоилось — цены должны удвоиться, ни больше ни меньше, если реальная ценность наличности в новой точке равновесия равна их ценности в точке  $A$ . Таким образом, в точке пересечения  $B$  имеем  $2M/P = M/P$ ; аналогично и для точки  $C$ .

Рассмотрим теперь кривую  $ABC$  — траекторию равновесия спроса и предложения. Эта равносторонняя гипербола иллюстрирует при прочих равных условиях влияние нейтрального роста количества денег в экономике на абсолютный уровень цен. Она показывает, что индивиды не стремятся скорректировать свой спрос на реальную наличность, если предложение денег и уровень цен изменяются в равной пропорции. В состоянии равновесия предложение не оказывает никакого влияния на принимаемые индивидами решения по поводу потребления и инвестиций, так как все «реальные» величины остаются без изменения. Но это справедливо только в состоянии равновесия.

Повторим: мы начали анализ с того момента, когда денежная масса и уровень цен находятся в равновесии, затем проварьировали одну из независимых переменных —

в данном случае, количество номинальных средств каждого из индивидов — и показали, что система возвращается к состоянию равновесия при пропорциональном росте цен и денежной массы. Это типичный пример сравнительной статистики, демонстрирующий при корректном изложении правильность количественной денежной теории. Наше представление теоремы о том, что пропорциональное увеличение денежных средств каждого индивида приводит к росту цен в той же пропорции, заимствовано у Патинкина. Эта теорема никогда строго не формулировалась классиками, но она раз за разом затрагивалась у Юма, Рикардо, Джона Стюарта Милля и многих других [см. гл. 6, раздел 15], и вполне можно считать, что они понимали ее суть, включая предположки, необходимые для ее истинности.

### 8. Косвенный механизм

Теперь обсудим теорию косвенного механизма, связывающего деньги и цены, — второе направление классической денежной теории. Было отмечено, что количественная теория денег не придает какого-либо явного значения процентной ставке, а без этого любая денежная теория не может обладать достаточной ценностью. Уравнение обмена на самом деле не имеет никакого отношения к процентной ставке, однако количественная теория денег и тождество  $MV \equiv PT$  представляют собой разные вещи. В любом случае классическая теория косвенного механизма, связывающего  $M$  и  $P$ , уделяет особое внимание денежной ставке процента. Косвенный механизм был впервые установлен Генри Торнтоном в его работе «Принципы бумажноденежного кредита в Великобритании» (1802), наиболее выдающейся работе по денежной теории классического периода, и затем дословно повторен Рикардо и Миллем. Аргументировалось это так: денежное равновесие в экономике с наличием неденежных активов существует, только когда ставка процента на денежном рынке равна норме прибыли на вложенный капитал на товарных рынках. Дополнительное поступление денег на кредитный рынок может произойти только через банковскую систему; возросшее предложение заемных средств понижает процентную ставку ниже уровня нормы прибыли; объем кредитования возрастает с ростом цен на инвестиционные блага, стимулирующим спрос на займы. В конце концов возросший спрос на заемные средства сравняется с их предложением. Тем не менее, все время, пока ставка процента остается ниже нормы прибыли, спрос на займы остается ненасыщенным. Вскоре спрос на кредит уравнивается с предложением, и ставка банковского процента опять начнет расти. Если реальная норма прибыли осталась неизменной, равновесие устанавливается только в случае возвращения ставки процента к прежнему уровню. Цены выросли, но процентная ставка осталась без изменения. Итак, в состоянии равновесия процентная ставка не зависит от количества денег в обращении.

Теория двух ставок процента — реальной и рыночной — столетие спустя была самостоятельно переоткрыта Вискеллем, который был удивлен, обнаружив, что эта идея не нова [см. гл. 15, раздел 3]. Рикардо использовал ее, чтобы показать возможность неограниченного распространения эмиссии банкнот Банка Англии при условии, что ставка банковского процента держится на достаточно низком уровне; конвертируемость банкноты в условиях золотого стандарта лишает Банк возможности регулировать ставку дисконта, по крайней мере в пределах 5% согласно Закону о ростовщичестве; неконвертируемость, однако, позволяет Банку сдерживать инфляцию, искусственно подавляя ставку дисконта [см. гл. 4, раздел 27]. Совершенно вне связи со сказанным Торнтон подчеркивал связь денежного и товарных рынков и показывал далее, что классическая теория, будучи правильно интерпретирована, не приводит к разделению процесса ценообразования.

### 9. Сбережения, инвестиции и образование сокровищ

Согласно традиционной интерпретации классической теории процентная ставка устанавливается на рынке заемных средств или, по выражению Кейнса, «рынке долговых обязательств». Ставка процента на денежном рынке зависит от спроса и предложения заемного капитала, иначе говоря, от инвестиций и сбережений соответственно.

Редко указывалось, что финансирование инвестиций может также осуществляться за счет резервов или инфляционного банковского кредита. Что касается Рикардо, он усердно отрицал, что «кредит может породить капитал». Мы рассмотрим мысль, согласно которой инфляционная кредитная экспансия не способна моментально вызвать экономический рост — это не что иное, как спорная теория «принудительного сбережения». Гораздо легче считать, что инвестиции никогда не финансируются за счет накоплений. Под «образованием сокровищ» мы понимаем выведение части доходов из сферы текущих расходов без привлечения их на непотребительские нужды, другими словами, создание запасов наличности. На протяжении классического периода этот термин всегда использовался в уничижительном смысле: только скряга предпочтет держать в запасе больше наличности, чем это необходимо для ведения операций. Строго говоря, типичная классическая характеристика образования сокровищ как «аномалии» должна подразумевать, что люди никогда не держат сбережения в форме наличных денег и не осуществляют инвестиции за счет последних. Избыточный спрос на деньги тождественно равен нулю, и мы опять вернулись к тождеству Сэя и неопределимости абсолютных цен.

Следовательно, в денежной экономике сбережения и инвестиции не должны всегда обязательно равняться предложению и спросу на заемные средства. Но в положении равновесия это будет справедливо, так как равновесие предполагает удовлетворенность каждого индивида объемом располагаемой наличности. Таким образом, ясно, что последовательное толкование классической теории приводит к отрицанию утверждения о равенстве запланированных сбережений и запланированных инвестиций. Такого рода высказывание является просто кейнсианским объяснением функционирования рынка заемных средств. Так как классические экономисты придерживались скорее равенства Сэя, нежели тождества, они вполне должны были допускать предусмотренную у Кейнса возможность того, что намеченный уровень сбережений может и не реализоваться. Косвенный механизм обладает тем достоинством, что он фокусирует внимание на величине спроса на кредитном рынке как функции от ставки процента. Для любого объема предложения реальных сбережений и банковского кредита существует уровень цен, приравнивающий ставку процента к данной норме прибыли и таким образом обеспечивающий равновесие на рынке заемного капитала. Понятно, что если запланированные сбережения превышают запланированные инвестиции, то ставка процента снизится, а уровень цен возрастет, восстанавливая равновесие. Единственное различие между этими доводами и аргументацией Кейнса состоит в том, что согласно последнему сбережения есть функция от дохода, тогда как в классическом анализе сбережения есть сложная функция от ставки процента и уровня цен, выраженных через инвестиционные возможности. У Кейнса к равновесию приводят вариации уровня дохода, в классической теории — изменения цен и ставки процента. Все это маскируется тем фактом, что классики почти никогда не употребляли термин «инвестиции» и говорили о сбережении, имея в виду не процесс, а скорее его результат, т. е. действительно сбереженные средства; у них слово «сбережения» уже подразумевало их инвестирование в дополнительные капитальные блага. Иначе говоря, предполагается по сути отождествление сбережений и инвестиций, но это никак не могло иметься в виду. Однако совершенно справедливо, что неудачные попытки раскрыть процесс достижения равновесия часто вынуждали классических авторов принять за отправную точку результаты сравнительной статистики и обсуждать взаимосвязи между переменными, подразумевая постоянное равновесное состояние рынка.

Хотя большинство классиков в явном виде не делали различия между сбережением и ссужением, с одной стороны, а также инвестициями и получением кредитов, с другой, они не настаивали на том, что ставка процента определяется исключительно объемами сбережений и инвестиций. Теория ссудных фондов, предполагающая влияние денежного рынка на процентную ставку, обсуждается у Торнтона и Рикардо и со знанием дела развивается в гл. 23 книги III «Принципов» Милля [см. гл. 6, раздел 15]. В связи с тем, что Джон Стюарт Милль определял сбережения как доход, «не потреб-

ленный лицом, которое осуществляет сбережения», а сокровище как доход, «не потребляемый вообще», можно заключить, что выражение «запланированные сбережения» в современном смысле эквивалентно классическим сбережениям плюс сокровища, так как избыток «запланированных сбережений» над запланированными инвестициями в современном анализе производит тот же эффект, что и увеличение тезаврации у классиков.

### 10. Реальная норма процента

Согласно классической теории рыночная ставка процента определяется совсем не количеством денег в обращении — экономисты-классики придерживались реальной теории процента. Процентная ставка управляется теми же реальными факторами, что и норма прибыли, так как в состоянии равновесия эти показатели равны. Этот вывод — естественное следствие рассмотренных ранее предпосылок, согласно которым нейтральное удвоение денежной массы  $M$  влечет за собой удвоение уровня цен  $P$ . Если  $2M = 2P$ , тогда люди будут предлагать и запрашивать в точности удвоенную величину заемных средств, от которых зависит ставка процента. Первоначальное избыточное предложение ссуд снижает процентную ставку. Когда, наконец, цены удваиваются, реальное количество денег в экономике становится равным прежнему и, таким образом, пересечение кривых спроса и предложения определяет тот же уровень процентной ставки. При удвоении всех издержек финансирование любого инвестиционного проекта требует ровно вдвое большее количество средств. Норма дохода от инвестиций при этом не изменяется, так как с удвоением издержек удваиваются и ожидаемые денежные поступления. Когда в результате роста цен дополнительное количество денежных средств поглощается возросшим оборотом, люди увеличивают спрос на заемные средства в той же степени, в какой банки увеличивают их предложение, и равновесная ставка процента остается в конечном счете неизменной.

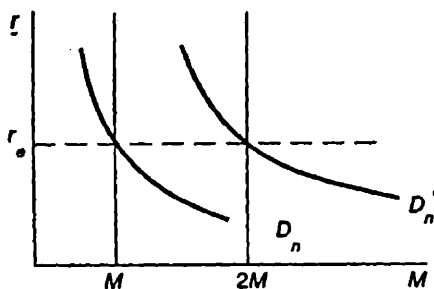


Рис. 5-3

Такова в чистом виде логика реальной теории процента, которой придерживалась классическая школа. Кривая совокупного спроса на деньги имеет отрицательный наклон по отношению к процентной ставке, но траектория рыночного равновесия, соединяющая все точки равновесия спроса и предложения, всегда горизонтальна (см. рис. 5-3). Индивид будет предъявлять больший спрос на деньги, если процентная ставка снизится при прочих равных условиях (включая неизменность абсолютного уровня цен). Но если он держит денежный запас только для совершения определенного *реального* объема операций, то, после удвоения цен при данном уровне процентной ставки ему понадобится иметь вдвое больше денег. Агрегировав этот результат по всем индивидам, получим заключение классической теории об инвариантности процентных ставок относительно предложения денег.

### 11. Принудительное сбережение

Согласно кейнсианской теории удвоение денежной массы не приводит к удвоению уровня цен, но при этом воздействует на процентную ставку. Это происходит потому,

что кейнсианская функция спроса на деньги, в частности спекулятивного, учитывает «денежную иллюзию» или реакцию индивидов на любое, даже номинальное, изменение запасов наличности. Если имеет место денежная иллюзия, то на денежном, кредитном или товарных рынках классические теоремы не соблюдаются.

Аналогичным образом, если прирост количества денег не распределяется пропорционально начальным денежным запасам индивидов, соответствующая аргументация утрачивает всякое подобие строгости. Допустим, дополнительные средства попадают в руки капиталистов с относительно низкой склонностью к потреблению. Последующий рост цен изменит структуру совокупного продукта в пользу инвестиций и вызовет неуклонное снижение процентной ставки. Это, несомненно, результат действия эффекта Кантильона. Экономисты классической школы, следовательно, прекрасно понимали, что с помощью определенных способов вложения наличности можно «создать капитал» и таким образом добиться неуклонного снижения процентной ставки. Все подобного рода исключения объединяются рубрикой «принудительное сбережение», возможность которого в той или иной степени допускалась всеми экономистами классической школы.

Доктрина принудительного сбережения явилась одним из многих теоретических результатов дискуссии о металлизме. Главная мысль довольно проста: предположим, что в экономике с полным использованием имеющихся ресурсов существует избыточное предложение заемных средств в результате «впрыскивания» денег в экономику либо из-за вовлечения в оборот ранее не использованных денежных средств, так что объем инвестиций уже не ограничивается произвольными решениями по поводу сбережений получателей дохода. Рыночная ставка процента падает, и спрос на инвестиционные фонды растет. Но если мощности уже полностью загружены, откуда возьмутся необходимые материальные ресурсы для инвестиций? Если они не явятся результатом добровольного сбережения, тогда они должны проистекать от вынужденного сбережения. И это в точности то, что происходит на самом деле. Дополнительные средства для капиталовложений «выжимаются» посредством роста цен из получателей фиксированных доходов.

Торнтон называл процесс принудительного сбережения «присвоением дохода», Бентам — «вынужденной умеренностью», Мальтус окрестил его «фиктивным капиталом», Милль — «принудительным накоплением». После Милля он назывался «навязанным сбережением» у Викселля, «автоматическим урезанием» или «навязанной нуждой» у Д.Х.Робертсона и «реальным сбором» или «фальсификацией контрактов» у Пигу. Все эти авторы были едины по поводу смысла доктрины, по крайней мере в ее денежных аспектах.

Единственным значительным экономистом, отрицавшим теорию принудительного сбережения, был Рикардо. После своей критики избыточной эмиссии банкнот, проводившейся Банком Англии, он, вероятно, не симпатизировал идее инфляционного увеличения реальных инвестиций. В то же время он признавал, что увеличение количества бумажных денег в обращении может перераспределить доход в пользу предпринимателей в связи с запаздыванием роста заработной платы по отношению к росту цен. Правда, это не совсем то же, что «принудительное сбережение», так как здесь увеличение сбережений абсолютно добровольно. Рикардо рассматривал проблему принудительного сбережения с точки зрения краткосрочного временного горизонта, утверждая, что затруднительное положение в сфере потребления вызывает рост цен потребительских товаров, таким образом ограничивая степень действительной материализации избыточного предложения денежных средств в дополнительные реальные капиталовложения. Более того, с ростом денежных доходов в процессе инфляции возросший потребительский спрос в конечном счете переместит ресурсы обратно в сектор потребительских товаров.

Трудно сказать, в какой мере скептицизм Рикардо был оправдан. Ясно, что чем более эластично предложение товаров и производственных факторов, чем более постепенно происходит «впрыскивание» денег в экономику и чем значительнее число

получателей фиксированных доходов, тем более убедительна доктрина принудительного сбережения. В целом инфляция посредством вовлечения в оборот неиспользуемых ресурсов способствует увеличению реального выпуска продукции. Доктрина принудительного сбережения, возможно, не представляет особого значения для ситуации полного использования всех ресурсов. Тем не менее, факт остается фактом: все экономисты классической школы, включая Рикардо, допускали возможность влияния, пусть незначительного, одной только денежной экспансии на долгосрочную процентную ставку и, следовательно, на норму прибыли. Правда, не существовало единого мнения по поводу эффекта Кантильона — Рикардо и Джеймс Милль уменьшали его значение. Но не было и догматического отрицания определенной обоснованности денежной теории процента при должном ее изложении.

## 12. Заключение

В ретроспективе совершенно очевидно, что путаница по поводу классической денежной теории происходит исключительно из-за внешнего сходства между обоснованной формулой сравнительной статики (согласно которой в состоянии равновесия, когда денежные средства вводятся в систему соответствующим нейтральным способом, объем денежной массы не влияет на относительные цены) и высказываниями, отрицающими возможность положительного влияния дополнительного притока денежных средств на объем выпуска продукции. Даже безоговорочное утверждение о том, будто количество денег не влияет на относительные цены, не обязательно означает, что его автор согласен с тождеством Сэя. Как Рикардо, так и Милль высказывали подобные суждения там, где речь идет об определении относительных цен; в другом месте, иногда несколькими страницами ниже, они уже обсуждают движение от одной точки равновесия к другой, при котором «впрыскивание» наличности в экономику определенно воздействует на относительные цены, включая процентную ставку. На самом деле они, возможно, за исключением Милля, не представляли себе полностью логическую структуру этой проблемы и поэтому частенько своими рассуждениями вводили читателя в заблуждение. Однако, как только проблема равенства Сэя возникла в явном виде, она анализировалась, по крайней мере строго с формальной точки зрения, хотя и неполно.

Меркантилисты придерживались денежной теории процента. Классическая школа — реальной теории процента. Кто был прав? В настоящее время легко можно понять, что этот вопрос бессодержателен, так как он предполагает дихотомизацию ценообразования. Однако, если процентная ставка, о которой мы говорим, равновесна, тогда несомненно, что она в большей степени определяется на «реальных» рынках, а не на денежном рынке. Кроме того, классическая теория процента имеет более общий характер, потому что включает в себе элементы как реальной, так и денежной теории, тогда как последняя, особенно в условиях золотого стандарта, оставляет само количество денег неопределенным и никак не связанным с товарными рынками. Так что не зря мы ранее говорили о теоретических достижениях «реального» анализа [см. гл. 1, раздел 9].

## ТЕОРИЯ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА МАЛЬТУСА

Замечено, что наилучшие аргументы для протекционизма можно почерпнуть у фритредеров, тогда как наилучшие доводы в пользу возможности общего перепроизводства предоставляют последователи закона Сэя. Сам Мальтус никогда не выдвигал логичного опровержения закона рынков, вероятно, потому, что в действительности не видел оборотной стороны этой теории. Если бы он просто хотел указать, что состояние перепроизводства возможно и весьма вероятно, в его распоряжении было бы любое количество доводов. Он мог бы утверждать, что инвесторы очень чувствительны к ожиданиям будущей прибыли и утрата ими уверенности вследствие плохого урожая или оттока золота из страны достаточна для придержания дохода в форме резервных средств; без сомнения, падение цен в конечном счете должно восстановить равновесие,

но процесс дефляции сам по себе способен подорвать уверенность инвесторов, и поэтому восстановление равновесия может быть долгим и болезненным. Или он мог бы указать, что недостаточная гибкость банковской ставки процента приводит к тому, что денежная масса растет с запаздыванием по отношению к растущему объему производства; это вызывает снижение уровня цен — в конце концов, в британской экономике после 1821 г. наблюдалось устойчивое падение цен, и так как заработная плата жестко ограничена снизу уровнем прожиточного минимума, этот процесс влечет за собой потери во всех сферах экономики. Но Мальтус избегал подобных аргументов по той простой причине, что хотел продемонстрировать возможность отнюдь не *пребывающего*, а *перманентного* состояния перепроизводства всех товаров. Основным постулатом Мальтуса: без экзогенных расходов «непроизводительных потребителей» процесс накопления капитала неизбежно приводит к вековой стагнации.

### 13. Концепция Мальтуса

Мальтус усложнил свою задачу отрицанием всех чисто денежных причин кризисов. Он также не использовал для подтверждения своих выводов факт недостаточной гибкости цен и заработной платы. Но хуже всего то, что он, как и все современные ему экономисты, понимал под сбережением «превращение дохода в капитал», т. е. ставил знак равенства между сбережением и накоплением. «Ни один из современных теоретиков в области политической экономии, — отмечал он, — не может понимать под сбережением образование сокровищ». Избыточное предложение созданных банковским кредитом заемных средств предположительно сводится на нет вследствие падения рыночной ставки процента и роста цен; в любом случае Мальтус не оспаривал логики «косвенного механизма» Рикардо — Торнтонна. В его трудах нет никаких указаний на решительный, кейнсианского толка, разрыв с ортодоксальной теорией, когда сбережения представляются функцией дохода в большей степени, нежели процентной ставки, иначе говоря, избыточные сбережения погашаются падением уровня дохода. Мальтус последовательно придерживается концепции Смита: сбережения есть расходы [см. гл. 2, раздел 14]. В рамках подобной модели было бы затруднительно вывести даже временный недостаток эффективного спроса, вызванный избыточным сбережением. Однако цель Мальтуса была более амбициозна. Основой его анализа явилось типичное заблуждение о «недопотреблении», и его труды представляют собой в лучшем случае значительный этап в долгой истории этой одиозной доктрины. Чтобы раскрыть смысл этого, отвлечемся на время от нашего изложения для рассмотрения стандартной аргументации приверженцев этой доктрины.

### 14. Доктрина недопотребления

Идея доктрины недопотребления состоит в том, что совокупный спрос частного сектора в изолированной экономике *всегда* недостаточен или *всегда* угрожает стать недостаточным для приобретения всей товарной массы по ценам, покрывающим издержки. Эта теория имеет грубую и утонченную версии. Наиболее грубый вариант игнорирует факт равенства совокупного спроса сумме потребления и инвестиций. Утверждается, что большинство потребителей составляют рабочие, которые никогда не могут выкупить обратно произведенную ими же продукцию, так как ее ценность заведомо превосходит ценность выплаченной заработной платы. Следовательно, для обеспечения воспроизводства необходим определенный объем расходов из прибыли и ренты на предметы роскоши и услуги непроизводственного характера. Мальтус действительно в ряде случаев использовал этот довод, но не остановился на этом в обосновании своей концепции. Конечно, легко показать, что именно потребление лендлордов и капиталистов, а также инвестиции, осуществляемые последними, приводят к установлению таких цен на потребительские товары, что отдельно взятые рабочие оказываются не в состоянии их выкупить. Тем не менее, это не мешает совокупной ценности произведенной продукции быть в точности равной совокупному доходу.

Табл. 5-1 представляет простой пример двухсекторной экономики, в которой рабочие не сберегают ничего, а имущие классы имеют среднюю склонность к потребле-

Таблица 5-1

	Производство потребитель- ских товаров (долл.)	Производство инвестицион- ных благ (долл.)	Итого (долл.)
Заработная плата	40	10	50
Прибыль и рента	40	10	50
Стоимость выпущен- ной продукции	80	20	100

нию, равную 0,6. Объем продаж потребительских товаров (80) равен сумме расходов на потребление рабочих (50), а также лендлордов и капиталистов (30). Так как нетрудовой доход равен 50, сбережения равны инвестициям (20). Потребление (80) + инвестиции (20) = суммарный объем выпуска (100) = совокупный доход. Этот вывод имеет силу как для экономики, находящейся в стационарном состоянии, в которой инвестиции представляют собой необходимое замещение изношенных средств производства, так и для растущей экономики, в которой чистый объем инвестиций положителен. Он справедлив, кроме всего прочего, потому, что имущие классы тратят свой доход полностью; но если бы они не делали этого, выпуск продукции и совокупный доход были бы соответственно ниже. Без сомнения, на Мальтуса оказал определенное влияние вывод Кантильона о том, что расходование рентных поступлений зависит от склонностей класса землевладельцев, так как рента в отличие от заработной платы и прибыли не является необходимым элементом издержек производства. Но пока склонность лендлордов к расходам постоянна, неполное расходование ими рентных поступлений не приводит ни к каким кризисам. Сама по себе нестабильность структуры расходов может объяснить циклические флуктуации, но никак не вековую стагнацию, а именно последняя интересует нас в данный момент.

Согласно более утонченной версии теории недопотребления совокупный доход в экономике за любой период времени равен сумме издержек всех факторов производства, и пока инвестиции покрывают разность между доходом и потреблением, любой заданный уровень дохода может поддерживаться сколь угодно долго. Однако инвестиции создают не только доход, но и дополнительные мощности в последующие периоды времени. Если потребление и инвестиции следующего года не изменились по отношению к текущему году, то должны появиться избыточные мощности. Наличие избыточных мощностей отбивает заинтересованность в инвестировании, так как позволяет производителю удовлетворить существующий спрос при меньших капиталовложениях. Как только снижается объем инвестиций, уменьшаются и доходы, наступает спад. Выходит, что падение доходов вовремя исправляет положение, выводя из оборота избыточные мощности. Как только экономика выправляется, проблема возрождается вновь. Ясно, что для погашения результата постоянного роста мощностей необходим неуклонный рост доходов. Недостаточно, чтобы год за годом инвестиции и потребление вели себя одинаково — они должны увеличиваться экспоненциально. Теперь настал момент для решающего довода, порождающего выводы доктрины недопотребления. Разумеется, абсурдно ожидать постоянных темпов роста как потребления, так и инвестиций от года к году. Заметьте, что любой акт сбережения ведет к урезанию спроса на потребительские товары, а когда сбереженные средства инвестируются, одновременно растет товарное предложение. Парадоксально, но задача выглядит наиболее трудно разрешимой, именно когда сбережения и инвестиции взаимозависимы. Мы подошли к самой сути позиции Мальтуса: теории недопотребления на основе пересбережения.

Тот парадокс, что сбережение как таковое создает затруднения, разрешить легко. Слишком уж много утверждается ради одной мысли, будто покупательная способ-



ность всегда недостаточна для поглощения всей произведенной продукции. Следовательно, проблема должна свестись к объяснению, почему вообще случаются такие явления, как экономический бум. Первоначально недостаток платежеспособного спроса, вызванный сбережением, покрывается инвестициями эквивалентного объема. В течение следующего периода времени предложение потребительских товаров растет, но издержки производства обычно снижаются именно благодаря осуществленным ранее инвестициям. Это высвобождает покупательную способность и дает возможность приобретать дополнительную продукцию. Правда, издержки могут и не снизиться в достаточной мере, тогда для создания дополнительной покупательной способности необходим рост инвестиций. Мы снова вернулись к вызывающей сомнения теории неуклонного роста инвестиций в абсолютном выражении.

Теория избыточного сбережения Мальтуса является лишь одной из версий доктрины недопотребления. Социалистическая версия гласит, что с ростом совокупного дохода доля заработной платы в нем снижается и начинается застой. Вариант Кейнса — Хансена представляет стагнацию результатом снижения нормы прибыли от капиталовложений. Но ядром всех этих версий является отрицание возможности неограниченного роста потребления и инвестиций с постоянным пропорциональным темпом.

### 15. Экспоненциальный рост

Невозможность экспоненциального роста интуитивно представляется столь очевидной, что большинство поражается, узнав об экспоненциальном росте сбережений, инвестиций и дохода в течение длительного времени. Соотношения сбережения/доход и потребление/доход оставались почти неизменными в развитых экономиках начиная с 1870 г. — к сожалению, достоверные данные за более ранние периоды отсутствуют. Так как реальные доходы росли на 2% ежегодно, инвестиции и потребление также должны были расти на 2% в год. Потребление и инвестиции вдоль линии тренда неуклонно увеличивались в абсолютном выражении год за годом.

Это говорит о том, что так могло происходить, но ничуть не доказывает, что так и должно происходить. Однако мы не стремимся доказать невозможность вековой стагнации, а скорее хотим опровергнуть тезис о ее неизбежности. Инвестиции действительно приумножают производственные мощности, но это не обязательно влечет за собой кризис когда-либо в будущем. Всегда существует некоторая норма инвестиций, достаточно высокая для создания спроса на дополнительно произведенную — благодаря капиталовложениям предыдущего периода — продукцию. Это может быть продемонстрировано с помощью ныне известного уравнения Харрода — Домара. Макроэкономическое равновесие требует равенства запланированных сбережений  $S$  и запланированных инвестиций  $I$ . Разделив на  $Y =$  доход, имеем

$$\frac{S}{Y} = \frac{I}{Y} \equiv \frac{\Delta K}{Y}$$

Пусть  $\Delta$  — приращение дохода за некоторый промежуток времени. Тогда

$$\frac{S}{Y} = \frac{\Delta K \Delta Y}{Y \Delta Y} \equiv \frac{\Delta Y \Delta K}{\Delta Y \Delta Y}$$

или  $G = s'/z$ , где  $G$  — темп роста дохода,  $\Delta Y/Y$ ;  $s'$  — средняя склонность к сбережению;  $S/Y$ , принимаемое равным  $\Delta S/\Delta Y$ , предельной склонности к сбережению, и  $z$  — природная норма капиталотдачи,  $\Delta K/\Delta Y$ . Так как все переменные относятся к одному промежутку времени,  $z$  играет роль «акселератора»,  $\Delta Y$  является независимой переменной и  $\Delta K$  — зависимой, показывающей долю инвестиций, вызванных изменением дохода того же года. Тем не менее, при условии рассмотрения двух периодов времени, нужно трактовать  $z$  как коэффициент продуктивности,  $\Delta K$  как независимую, а  $\Delta Y$  как зависимую переменную, показывающую прирост дохода следующего года, вызванный приращением капиталовложений в этом году. Нет никакого явного повода считать, что функция  $I_t = f(\Delta Y_t)$  обратна функции  $\Delta Y_{t+1} = f(I_t)$ . В большинстве формулировок модели Харрода-Домара  $z$  определяется как «акселератор», но в оригиналь-

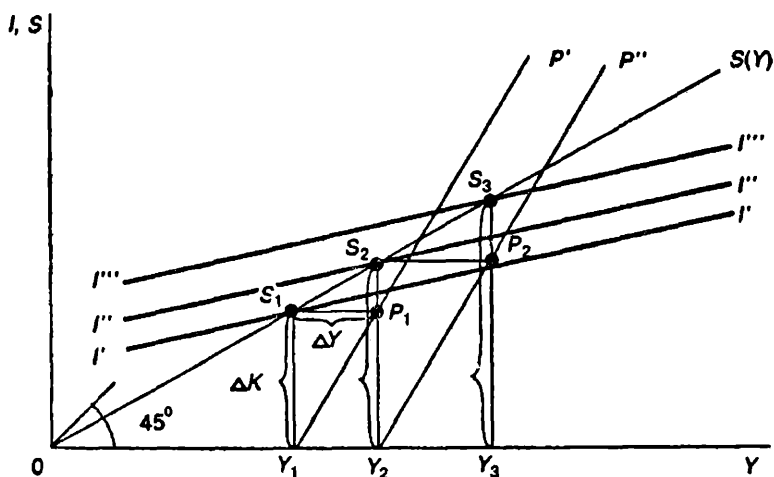


Рис. 5-4

ной постановке Домара  $z$  трактуется как коэффициент производительности. Мы будем использовать оба значения приростной нормы капиталотдачи  $z$ .

Далее, монотонный рост требует равенства запланированных сбережений и запланированных инвестиций, что в свою очередь предполагает полную загрузку вновь созданных производственных мощностей: если реализованный объем инвестиций какого-либо года равен  $I$ , мощности в следующем году должны вырасти на  $I/z$  и доход должен расти теми же темпами при условии, что инвестиционные намерения будут осуществлены. Таким образом, если в течение любого года существует потребность в полном использовании мощностей, она удовлетворяется увеличением нормы инвестирования на  $I/zY$  или на  $s'/z$  процентов в следующем году.

Эта аргументация может быть проиллюстрирована графически с помощью незначительного изменения диаграммы краткосрочного образования национального дохода, взятой из элементарных учебников (рис. 5-4). Предполагая, что предельная и средняя склонности к сбережению равны, мы проводим функцию сбережения через начало координат. Функция инвестиций изображена обычным образом, чтобы показать, что  $I = f(\Delta Y)$ , — заметьте, что это не то же, что  $I = f(Y)$ , — а пересечение этих двух функций определяет равновесный уровень дохода. Теперь мы нанесем на график третью функцию  $P'$ , отражающую соотношение  $\Delta Y_{t+1} = f(I_t)$ . Наклон этой функции,  $P'$ , равен  $\Delta K/\Delta Y = z$ , т. е. константе. По отношению к функции сбережений  $Y$  является независимой переменной; по отношению к  $P'$  — зависимой; следовательно, величине  $z$  придается значение коэффициента производительности.

Допустим, что  $OY_1$  есть первоначальный доход года 1, полученный при условии полной загрузки мощностей. Этот уровень дохода порождает поток инвестиций  $S_1Y_1 = \Delta K$ . В результате осуществления этих инвестиций производственные мощности возрастают на величину  $S_1P_1 = Y_1Y_2 = \Delta Y$ . Приростная норма капиталотдачи задается соотношением  $S_1Y_1/Y_2Y_2 = z$ . Доход при полной загрузке мощностей возрастает с  $OY_1$  в году 1 до  $OY_2$  в году 2. Так как доход вырос до уровня  $OY_2$ , будут введены избыточные мощности. При данной функции сбережений доход возрастет только в случае роста инвестиций от  $I'$  до  $I''$ , т. е. наблюдается эффект акселератора. Если прирост дохода  $Y_1Y_2$  действительно приводит к смещению инвестиций на уровень  $I''$ , мы получаем новый объем дохода при полной загрузке мощностей  $OY_2$  в конце года 2, порождающий инвестиции в объеме  $S_2Y_2$ . Изобразив новую функцию  $P''$  параллельно  $P'$  в связи с тем, что приростная норма капиталотдачи есть константа, находим, что производственные мощности выросли на  $S_2P_2 = Y_2Y_3$  и новый объем дохода, произведенный при полностью загруженных мощностях, равен  $OY_3$ . «На глаз» видно, что  $Y_3 - Y_2 > Y_2 - Y_1$ ,

иначе говоря, производственные мощности все время растут, и прирост их увеличивается по абсолютной величине, требуя такого же роста инвестиций с целью избежать появления избыточных мощностей. Доход, инвестиции, сбережения и потребление должны будут расти таким же образом, что в точности соответствует экспоненциальному росту. И все эти показатели на самом деле росли экспоненциально во многих странах на протяжении более чем столетия.

Следует отметить, что акселератор не является просто величиной, обратной коэффициенту продуктивности; если первый относится к доходу этого года, то второй — к доходу следующего. Коэффициент продуктивности, как мы видели, задается наклоном функции  $P'$ , или величиной  $S_1Y_1 / Y_1Y_2 = S_2Y_2 / Y_2Y_3$ . Акселератор же выражается как  $S_2Y_2 / Y_1Y_2 = S_3Y_3 / Y_2Y_3$ , что конечно же, не обратно наклону функции  $P'$ . В обычной интерпретации модели Харрода-Домара  $z$  является акселератором, а функция  $P'$  просто игнорируется. При этом причиной гладкого монотонного роста становится взаимодействие мультипликатора и акселератора. Кейнсианский мультипликатор, обратный предельной склонности к сбережению, представлен на рис.5-4: это просто величина, обратная наклону функции  $S(Y)$ . Мультипликатор определяется как значение соотношения  $\Delta Y / \Delta I$ , т. е. как изменение дохода, продуцированное приростом инвестиций. Таким образом, когда  $I'$  смещается в положение  $I''$ , мультипликатор, так сказать, мультиплицирует прирост инвестиций в дополнительный доход  $Y_2 Y_3$ , что, в свою очередь, порождает незапланированные сбережения, которые могут быть инвестированы; в то же самое время акселератор «акселерирует»  $Y_2 Y_3$  в дополнительные инвестиции, обеспечивая тем самым равенство запланированных сбережений запланированным инвестициям в каждый период времени как условие для установления равновесия. Благодаря функции  $P'$  траектория дохода  $Y_1 Y_2 Y_3$  также удовлетворяет нашему дополнительному условию полной загрузки производственных мощностей в каждый период времени.

На рис. 5-4 предполагается, что склонность к сбережению, акселератор и коэффициент производительности капитала — константы. Здесь также игнорируется тот факт, что рост дохода продуцирует не весь дополнительный объем инвестиций — также имеют место «автономные» инвестиции, происходящие в результате изменений в технологии производства, накопления научных знаний, роста населения, короче говоря, всех причин, за исключением роста дохода, которые могут затронуть склонность к инвестициям; более того, автономные государственные расходы также не принимаются в расчет. Но рис.5-4 легко может быть обобщен для случая нелинейных или содержащих автономную компоненту функций сбережения и инвестиций так же, как и для криволинейных функций  $P$ , отражающих снижающуюся производительность капитала. Все эти характеристики будут означать, что доход, инвестиции, сбережения и потребление могут расти с меньшими темпами для сохранения равновесия: это способствует сглаживанию экспоненциального роста, изображенного на рис. 5-4.

Результат этого отступления в область современной теории экономического роста — не отрицание самой возможности перманентной стагнации, а просто иллюстрация того, что она отнюдь не обязательно является неизбежной: ничто не исключает неуклонного роста сбережений и/или инвестиций в течение сколь угодно долгого промежутка времени.

Более того, как и в случае ранее рассмотренного различия между кейнсианской и марксистской безработицей [см. гл. 1, раздел 4], ясно, что кризис во времена Мальтуса весьма отличается от кризисов XX в. В те времена проблема состояла не в избыточном, а в недостаточном уровне сбережения. В ситуации, когда устоявшаяся склонность к сбережению недостаточна относительно потребности в инвестициях, позволяющих обеспечить занятость растущего населения (а именно таково было положение британской экономики после Ватерлоо), сбережение на самом деле — не зло, а благо. Это было неподходящее время для осуждения избыточного сбережения и отстаивания более низких темпов накопления капитала. Таким образом, все, что можно заключить

по поводу реальной опасности «вековой» стагнации в XX в., вряд ли вызовет более сочувственное отношение к теории Мальтуса.

Развитие британской экономики в период между смертью Мальтуса (1834) и опубликованием «Принципов» Джона Стюарта Милля (1848) породило много новых экономических проблем, которые нельзя было анализировать на базе простого расширения аппарата, применявшегося Рикардо. Среди них: рост объема иностранных инвестиций, сопровождаемый все более активной спекуляцией ценными бумагами иностранного происхождения, а также увеличение эмиграционного оттока рабочей силы в Новый Свет в таких размерах, которые могли воздействовать на внутренний рынок труда. Рикардо, используя закон рынков Сэя, выступил против опасений по поводу избытка капитала внутри страны. Он никогда всерьез не рассматривал возможность того, что эмиграция будет необходима, чтобы ослаблять, по Мальтусу, давление населения на средства существования — свободная торговля, и только она, есть достаточное условие для поддержания уровня процентной ставки и, следовательно, создания условий для дальнейшего экономического развития. Однако в 40-е годы многие экономисты стали обсуждать теорию, утверждающую, что британская экономика страдает от хронической тенденции избыточного сбережения и что политика экспорта капитала и поощрения эмиграции может устранить периодические кризисы, которым она была подвержена после Ватерлоо. Короче говоря, нечто очень похожее на теорию «зрелой экономики» Кейнса-Хансена появилось уже во 2-й четверти XIX в. Любопытно, что авторитетное воспроизведение традиционных рикардианских теорий у Милля в 1848 г. содержало в том числе и одобрение тщательно разработанной Эдвардом Гиббоном Уэйкфилдом схемы государственной поддержки эмиграции. Защищая регулируемую колонизацию, Милль, тем не менее, предельно смягчил неявную в аргументации Уэйкфилда «стагнационистскую» линию и аккуратно изложил Закон Сэя — так, что отвергалась не сама возможность чередования экономических подъемов и спадов, а скорее возможность краха и перманентной недостаточности совокупного спроса по причинам, внутренне присущим рыночной экономике. Таким образом, он популяризировал неписанные законы колонизации, пренебрегая теорией, на которой они основывались. Массовой миграции 70-х и начала 80-х годов практически не оказывалась государственная поддержка, и намного больше людей отправилось в Америку, чем в недостаточно населенные британские колонии. Вследствие этого общественный интерес к эмиграции угас, а с ним и обеспокоенность по поводу проблемы избыточного труда и капитала.

#### 16. Что в действительности утверждал Мальтус

Том I «Принципов» Мальтуса, посвященный теории ценности и распределения, представляет собой намного более сложное чтение, нежели том II, специально посвященный проблеме общего перепроизводства. Очевидно, здесь соблюден типично рикардианский подход, делающий акцент на совершенной мере ценности, теории дифференциальной ренты, а также соотношении прибыли и заработной платы в суммарном объеме дохода за вычетом ренты. Тем не менее, в отдельных вопросах Мальтус спорит с Рикардо, подчеркивая центральную роль эффективного спроса. Он различает рикардианскую «величину спроса» как количества реально приобретаемой по данным ценам продукции и его же «интенсивность спроса» как «готовность и способность жертвовать многим с целью купить желаемую вещь». Такое различие имеет целью прояснить значение слова «перепроизводство» (*gluts*) как избытка предложения относительно интенсивности спроса, вызывающего падение цены ниже себестоимости. Однако мысль о том, что смещение кривой спроса отличается от движения по ней, далее не развита. Мальтус демонстрирует отсутствие интереса к теории спроса как таковой и никак в явном виде не использует свои терминологические разъяснения. Подобным образом он отвергает меру ценности Рикардо и возвращается к стандарту Смита, числу единиц труда, могущих быть обмененными на товар. Его аргументация в пользу этой меры ценности крайне бессвязна, и похоже, что его предпочтение основано не более чем на том, что она позволяла ему определить общее перепроизводство как

случай, когда число единиц заработной платы, предоставляемых текущим производством, недостаточно по сравнению с объемом прямых и косвенных затрат труда, воплощенных в выпущенной продукции. На всем протяжении тома I Мальтус, похоже, старается порвать с постулатами Рикардо, но на самом деле, целиком остается у них в плену.

В самом начале «Принципов» и снова в заключительной части этого труда мы встречаем один из излюбленных подсобных доводов Мальтуса: что затраты на производительный труд (читай: инвестиции) неизбежно порождают недостаток эффективного спроса. Так как рабочие получают меньше, чем ценность произведенной ими продукции, «одна только покупательная способность работающих классов не в состоянии обеспечить стимулы для полного использования капитала». И эта разница не может быть покрыта спросом, предьявляемым капиталистами, так как «они, по предположению, обрекли себя на бережливость, чтобы, путем лишения себя привычных удобств и удовольствий, сберечь часть своего дохода и накапливать предметы роскоши». Следовательно, общее перепроизводство товаров будет существовать, пока покупательная способность сдерживается дополнительным «непроизводительным потреблением» со стороны части общества, не принадлежащей к классам капиталистов и рабочих. Это — вышеупомянутое заблуждение о «самоуничтожающихся сбережениях».

Но похоже, что пример, который Мальтус большей частью имел в виду, — это случай роста сбережений и инвестиций при минимальном уровне прибыли и краткосрочном предложении рабочей силы. Вспомним, что рикардианская теория падения нормы прибыли существенным образом основана на представлении о том, будто капитал и труд возрастают в одинаковой степени по отношению к ограниченным площадям земельных угодий, в результате чего растет себестоимость товаров рабочего потребления. В одном из фрагментов своей книги [см. гл. 4, раздел 24] Рикардо вкратце рассматривает эффект резкого ускорения накопления капитала при отставании роста населения; он считал, что это вызовет падение нормы прибыли вне всякой связи с ростом себестоимости производства пшеницы, и в краткосрочном аспекте эта ситуация будет соответствовать состоянию общего перепроизводства. Согласно Рикардо избыток этот носит временный характер, так как увеличение заработной платы способствует демографическому подъему, что опять приводит к росту краткосрочной нормы прибыли. Мальтус же подчеркивает неэластичность предложения труда в краткосрочном аспекте: «увеличение количества рабочей силы на рынке труда не может произойти как следствие исключительного уровня спроса на нее ранее, чем через шестнадцать—восемнадцать лет». Затем этот вывод немедленно обобщается: «экономике всегда свойственно увеличивать количество средств для поддержания существования рабочей силы быстрее, нежели происходит рост населения». Когда бы это ни происходило, увеличенные ставки заработной платы зажимают капиталиста в тиски «цен-издержек», и объем инвестиций снижается. С другой стороны, рост заработной платы не увеличивает эффективный спрос, так как росту потребления работники предпочитают праздность. Мальтус считал, что таким образом было показано, будто «неумеренная страсть к накоплению должна неизбежно приводить к превышению предложения товаров над тем его объемом, который структура и склонности данного общества позволяют с пользой потребить».

Совершенно справедливо, что если склонность к сбережению в экономике такова, что реализация инвестиционных и сберегательных намерений требует превышения темпа роста дохода над темпом роста рабочей силы, такого рода траектория роста не может поддерживаться достаточно долго. Но Мальтус, по-видимому, отстаивает краткосрочную версию подобного перманентного избыточного сбережения. Это на самом деле весьма любопытный вывод для автора «Опыта о принципах народонаселения», но безотносительно к этому он практически не имел смысла для экономики, где 6-10% населения живет на общественное пособие. Единственным фактором производства, недостатка которого в то время не ощущалось, был труд.

Главная мысль, к которой Мальтус возвращается вновь и вновь: «сбережение, доводимое до чрезмерности, сведет на нет мотивацию для производства». Даже если имелось в виду, что слишком большой запланированный объем сбережений, поскольку он отличается от объема запланированных инвестиций, уничтожит «мотивацию для производства», это весьма сомнительный вывод в условиях, имевших место тогда. Но «принцип сбережения» для Мальтуса всегда означал «переключение средств, предназначенных для немедленного потребления, на направления, приносящие прибыль; или, другими словами... превращение дохода в капитал». И таким образом он заключает, что слишком высокая склонность к сбережению и инвестированию порождает определенные проблемы, ограничивая возможности потребления. Этот ложный вывод кратко обобщается на последних страницах книги Мальтуса, где автор осуждает тенденцию «поощрения сбережения» в то время, как и «недостаточное использование имеющегося в наличии... перенасыщает рынки Европы». «Как только капиталисты смогут осуществлять сбережения за счет неуклонно возрастающих прибылей, а не по причине уменьшения расходов, — отмечает он, — тогда мы можем позволить себе благополучно и эффективно возмещать свои потери капитала путем отвлечения части увеличенного дохода на цели накопления».

Мальтус, как и Рикардо, время от времени отмечал, что не существует извечных пределов для расширения производства. «Вопрос о перепроизводстве, — указывал Мальтус, — состоит исключительно в том, может ли оно быть всеобщим, так же как и затрагивать отдельные сферы экономики, а не в том, может ли оно быть перманентным так же, как и временным». Короче говоря, состояния общего перепроизводства возможны, но любые кризисы, как общие, так и частные, по природе своей временны. Если принимать всерьез эти единичные замечания и благожелательно трактовать доктрину Мальтуса как попытку создать динамическую теорию оптимальной нормы сбережения, можно считать его нападки на закон Сэя выступлениями против смитианской доктрины, утверждающей, будто рост сбережения способствует экономическому росту. Мы можем таким образом придать некий смысл теории общего перепроизводства Мальтуса, но только за счет признания абсурдным страстного опровержения этой теории, сделанного Рикардо. Из тысяч слов, написанных Мальтусом по поводу общего перепроизводства, не более дюжины ясно выражают теорию избыточного сбережения, когда сбережение идентично инвестициям. Напротив, в большинстве своем писания Мальтуса прямо указывают на перманентное, а не на временное нарушение состояния равновесия. В этом смысле Джон Стюарт Милль был абсолютно прав, отмечая в своих «Принципах», что Мальтус и Сисмонди были убеждены в возможности «вековой» стагнации [см. гл. 6, раздел 16].

Рекомендации Мальтуса в области экономической политики сводились к снижению нормы накопления капитала и поощрению «непроизводительного потребления» со стороны класса лендлордов. Следовательно, его более ранние выступления в защиту Хлебных законов вполне гармонируют с основными заключениями его теории. Он предлагал программы общественных работ для смягчения бремени безработицы, однако, основываясь при этом на предпосылках, отличных от кейнсианских. В частной переписке Рикардо и Мальтус обсуждали целесообразность привлечения незанятой рабочей силы для выполнения общественных программ, например дорожного строительства. Конечно, Рикардо не предполагал, будто строительство дорог поможет преодолеть послевоенную депрессию — если производственные мощности в то время использовались полностью, ассигнования на общественные работы просто увеличили бы спрос на потребительские товары; в результате инфляции ресурсы переместились бы из частного сектора в общественный, не затронув общий уровень безработицы. Хотя это рассуждение звучит похоже на дискредитированный «Обзор» (*Treasury View*) 30-х годов XX в., оно имело определенный смысл в современной ему экономике. Во всяком случае, Мальтус соглашался с Рикардо, добавляя, что общественные программы не требуют никаких дополнительных ассигнований. В «Принципах» Мальтус вернулся к идее общественных работ как временной мере облегчения бремени безработицы. Мальтус отмечал, что возможны два возражения на это предложение. Во-пер-

вых, политика общественных работ может помешать рабочим «постепенно приспособляться к урезанному спросу». Он считал, что это можно преодолеть установлением низкого уровня заработной платы. Во-вторых, финансирование общественных работ потребует увеличения налогообложения, а последнее вполне может привести к снижению инвестиционной активности в частном секторе. Этот недостаток с точки зрения Мальтуса как раз являлся достоинством общественных работ: «тенденция к уменьшению объема производительного капитала не может являться возражением против общественных работ, требующих привлечения значительных сумм за счет налогов, так как в определенной степени это именно то, что нужно».

### 17. Рикардо и Мальтус

Дискуссия между Рикардо и Мальтусом по поводу возможности общего перепроизводства никогда бы не вызвала путаницы, если бы оба ее участника твердо определили, что на самом деле означает закон Сэя. Рикардо совсем не считал послевоенную депрессию предвестием «вековой» стагнации, что почти с полной уверенностью предполагал Мальтус. Рикардо писал Мальтусу: «Мне часто казалось, будто Вы утверждаете не только, что производство может расширяться сколь угодно без адекватных причин, но еще и то, что это реально произошло в последнее время, последствия чего мы переживаем в виде стагнации». В результате Рикардо был вынужден отстаивать действительность закона Сэя для любого момента времени; это само по себе говорит о его понимании закона Сэя не как отрицания невозможности депрессии, а как утверждения о долгосрочной экономической тенденции к равновесному состоянию с полной занятостью. Но вместо раскрытия процесса, ведущего к автоматическому поглощению неуклонно возрастающего выпуска продукции, Рикардо прибегнул к догматической формулировке тождества Сэя. Мальтус не смог результативно оспорить закон Сэя и не выказал побуждения к корректной постановке проблемы. Кроме того, в дискуссии присутствовал редко затрагиваемый, но всегда имеющий место подспудный политический мотив. По Мальтусу, интересы землевладельцев отнюдь не притворчат всегда интересам остального общества — напротив, экономическое процветание зависит от процветания класса лендлордов. Без сомнения, выступление Рикардо в защиту жесткой версии закона Сэя в той же степени, что и его доктрина об эффекте повышения производительности сельского хозяйства, мотивировались его политическим предубеждением против сословия лендлордов<sup>4</sup>. Закон сравнительных издержек демонстрировал преимущества отмены Хлебных законов; анализ политической обстановки свидетельствовал, что такой акт был невозможен без ослабления общественного влияния лендлордов; в этом смысле взгляды Мальтуса были политически опасны, и им следовало противостоять.

Подобные замечания, хотя и иллюстрирующие страстность обсуждения проблемы, связанной с законом Сэя, не должны влиять на наше суждение по поводу аналитических вопросов. Мальтус видел проблему — проблему стагнации, проистекающей от неадекватного спроса. Но его анализ не отличается аккуратностью, и в ходе рассмотрения он делает одну логическую ошибку за другой. Рикардианское оправдание закона Сэя носило догматический характер и едва ли может быть признано безупречным, но оно было логичным, сопровождалось изложением его посылок и допущений. Роберт Торренс, современный ему экономист, резюмировал это таким образом: «Политическая экономия в представлении мистера Рикардо более систематична и проста, нежели реальная экономика; в представлении мистера Мальтуса это смешение оригинальных и не связанных друг с другом элементов». К счастью для истории экономической мысли хорошая логика возобладала над плохой. Победа Мальтуса превратила бы экономическую науку в райские кущи для шарлатанов, готовых предложить панацею для излечения якобы присущих экономической системе недугов. Можно лишь изумляться поразительному утверждению Кейнса, что «если бы только труды Мальтуса, а не Рикардо послужили исходным пунктом для последующего развития экономической науки XIX в., насколько мудрее и богаче был бы мир сегодня». Несомненно, экономическая теория только выиграла бы от продолжения дискуссии о значении

закона Сэя; изъяны аргументации Мальтуса, ее неблагоприятные политические оттенки и стремление придать научный статус своему «учению» в рамках рыночной экономики — все это, к сожалению, обуславливало невозможность конструктивной полемики. Понадобилось много лет, чтобы это понять; Хансен писал в своем труде «Хозяйственные циклы» (1927): «Школа Сэя — Рикардо, будучи в основном глубокой и серьезной, тем не менее оставила проблему (хозяйственных циклов) неразрешенной. Как часто случалось с экономическими обобщениями, она рассматривала эту проблему в долгосрочном аспекте, что в действительности означало вовсе отказаться от ее осмысления. С другой стороны, решение Лодердейла—Мальтуса—Сисмонди выглядит логически несостоятельным для каждого, кто пожелает взять на себя труд обдумать проблему от начала до конца».

### РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Кроме соответствующих частей «Принципов» Рикардо и «Принципов» Милля важными первоисточниками по проблеме закона рынков Сэя являются «*Letters to Maltus*» (1820, переизд. 1936) Ж.Б. Сэя и очерк Дж.Ст. Милля «*On the Influence of Production on Consumption*» в книге «*Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*» (1844, переизд. 1948). Существует также знаменитая переписка Мальтуса и Рикардо, которую необходимо прочитать, чтобы оценить по достоинству. Всегда существовало определенное сомнение, кто на самом деле впервые установил закон рынков — сам Сэй или Джеймс Милль. В работе W.J. Baumol «*Say's (At Least) Eight Laws, or What Say and James Mill May Really Have Meant*» (Ec. May 1977), защищается приоритет Сэя, тогда как W.O. Thweatt в статье Baumol and James Mill on «*Say's Law of Markets*» настаивает на приоритете Милля.

Шумпетер является автором, наверное, наиболее блестящего комментария о роли закона Сэя в классической теории: «*History of Economic Analysis*», с. 615-625. В важной статье G.S. Becker and W.J. Baumol «*The Classical Monetary Theory: The Outcome of the Discussion*» (Ec. 1952), перепечатанной с исправлениями в *EET*, впервые явно показано различие между равенством и тождеством Сэя, хотя вопрос об этом был поднят Ланге (Lange) еще в 1942 г. Указанная статья предваряет обсуждение этой темы в книге D. Patinkin «*Money, Interest and Prices*» (2-е изд. 1965), которую можно поставить в один ряд с трудом Хикса «*Ценность и капитал*» по значительному вкладу в современную микроэкономику; относительно нашей темы см. гл. 3, 8, 14, 15 и примечания A, F, G и в особенности L. Патинкин выступает против равенства Сэя как дезориентирующего понятия, поскольку ни один из экономистов классической школы не определил балансирующий механизм, который придал бы законную силу равенству Сэя. Это совершенно справедливо, однако подобное чрезмерное пристрастие к строгости приведет к отрицанию существования классической теории цен в долгосрочном аспекте по причине того, что ни один из классиков реально не продемонстрировал существование, определенность и стабильность равновесия на отдельно взятом товарном рынке.

В книге A. W. Marget «*Theory of Prices*» (1942), том II, глава 1, подвергается исчерпывающему анализу заявление Кейнса о том, будто все экономисты до него рассматривали отдельно теорию ценности и денежную теорию. Автор заключает, что один из «уроков истории экономической мысли» состоит в том, что развитие денежной теории фактически никогда не отстает от достижений в общей теории. Дополнительный материал по этой теме содержится в остальной части I тома II (см., в частности, с. 606-620 о законе Кейнса), но его следует изучать в неразрывной цельности. Каково бы ни было окончательное отношение к попытке автора возродить количественную денежную теорию, ни один учащийся не должен пройти мимо этого великолепного образчика полемического таланта, столь обильно сопровождаемого фактическим материалом, что сноски буквально поглощают основной текст. Патинкин соглашается с этим высказыванием Кейнса, но по другой причине: он утверждает, что как классическая, так и неоклассическая теория дихотомизирует процесс ценообразования вследствие неудачной попытки интеграции толкований относительных и абсолютных цен.



По поводу этой грандиозной и нескончаемой дискуссии см. обзорную статью L.J. Мауер «*The Patinkin Controversy: a Review*», *КУК*, 19, 2, 1966, и версию современного учебника J. Ascheim and C.-Y. Hsieh «*Macroeconomics: Income and Monetary Theory*» (1969), гл. 2 и 7.

Блестящий анализ работы Торнтона в частности и денежной теории вообще проделан у Шумпетера (Schumpeter «*History of Economic Analysis*», с. 276-299, 314-334 и 688-738); см. также прекрасное вступление Ф.А. Хайека к репринту 1939 г. работы Торнтона (Thornton «*Nature of the Paper Credit*», 1802, стр. 36-58); труды D.A. Reisman «*Henry Thornton and Classical Monetary Economics*» (OEP. March 1971); T.W. Hutchison «*Thornton, Henry*», *IESS*, 16; C.F. Peake «*Henry Thornton and the Development of Ricardo's Economic Thought*» (HOPE. Summer 1977); P. Beaugrand, J.C.W. Ahiakpor and C.F. Peake (Ibid. Spring 1982), которые развивают аргументацию в пользу определенного влияния, оказанного Торнтоном на Рикардо. Об истории доктрины принудительного сбережения см. статью Ф.А. Hayek «*A Note on the Development of the Doctrine of "Forced Saving"*» (QJE. 1932), перепечатанную в его работе «*Profits, Interest and Investment*» (1939), гл. 7; работы Viner «*Theory of International Trade*», гл. 4, раздел 3; M.A. Hudson «*Ricardo on Forced Saving*» (ER. June 1965); B.A. Corry «*Money, Saving and Investment in English Economics 1800-1850*» (1962), гл. 3; F. Machlup «*Forced or Induced Savings: An Exploration into its Synonyms and Homonyms*» (REStat. 1943), перепечатано в его «*Essays in Economic Semantics*» (1963).

Некоторые аспекты позиции Дж.Ст. Милля анализируются в статье В.А. Balassa «*John Stuart Mill and the Law of Markets*» (QJE. May 1959); здесь используются понятия «*commodity money*» и «*credit money*» вместо применяемых у нас «*accounting money*» и «*circulating money*». L.C. Hunter в «*Comments*» (Ibid. May 1960), углубляется в классическую теорию сбережения и инвестиций. В статье «*Mill and Cairnes on the Rate of Interest*» (OEP. February 1959), тот же автор исследует неопубликованные заметки Кернса по вопросу краткосрочного воздействия денежных процессов на процентную ставку, отправленные Миллю, когда последний готовил шестое издание «Принципов».

По отношению к мальтузианской критике закона Сэя основным первоисточником является работа Мальтуса «*Principles of Political Economy*» (2-е издание, 1836, переизд. 1951). Дополнительный материал можно найти в книге «*Definitions of Political Economy*» (1827) Мальтуса, перепечатанной в 1936 г. с предисловием M. Paglin, также доступной в «*Five Papers on Political Economy by T.R. Malthus*», ed. C. Renwick (1953) и «*Occasional Papers of T.R. Malthus*», ed. B. Semmel (1963). Использование Мальтусом специфической меры ценности с целью установить возможность общего перепроизводства объясняется в книге Myint «*Theories of Welfare Economics*», гл. 3. Вклад Мальтуса в теорию спроса анализируется в двух интересных статьях Смита (V.E. Smith) «*The Classicists' Use of "Demand"*» (JPE 1951), перепечатана в *EMDT*; «*Malthus' Theory of Demand and its Influence on Value Theory*» (SJPE. October 1956). Первая из этих работ особенно полезна для изучения взглядов всех ведущих классических авторов на проблему спроса.

Известный панегирик Кейнса Мальтусу можно найти в его «*Essays in Biography*» (1933). Хатчисон (Hutchison), следуя по стопам Кейнса, проследивает развитие школы «недопотребления» XVIII в., которая была загнана в подполье смитианской теорией сбережения, достигшей кульминации в законе Сэя: «*A Review of Economic Doctrines, 1870-1929*» (1953), с. 346-356. См. также его же «*Bentham as an Economist*», (EJ. 1956), перепечатано в *EET*: Бентам создал большинство своих экономических работ в два последних десятилетия XVIII в., продолжая род макроэкономического денежного анализа, который развивали Кантильон и его современники.

Исторический и интеллектуальный контекст полемики о перепроизводстве после смерти Рикардо освещен в работе автора этих строк «*Ricardian Economics*», гл. 5. Ряд убедительных замечаний по поводу бесплодной дискуссии Мальтуса и Рикардо предложен в статье G.J. Stigler «*Staffa's Ricardo*» (AER. September 1953). Аргументация Мальтуса рассматривается вновь и с замечательной ясностью в книге R.G. Link «*English Theories of Economic Fluctuations, 1814-1848*» (1959), гл. 2. См. также вышеупо-

мянутый труд Шумпетера, с. 480-483. Многие авторы утверждают, что нашли у Мальтуса многие составляющие элементы «Общей теории». Однако В.А. Соггу кратко доказывает, что Мальтус не может считаться предтечей Кейнса: «*Malthus and Keynes — A Reconsideration*» (*EJ*. December 1959); см. также мою «*Ricardian Economics*», приложение В; а также R.D.C. Black «*Parson Malthus, the General and the Captain*» (*EJ*. March 1967). Противоположная точка зрения отражена в работах S. Hollander «*Malthus and Keynes: A Note*» (*EJ*. June 1962); P. Lambert «*L'oeuvre de John Maynard Keynes. Expose — Analyse critique Prolongements*» (1963), гл. 3. Не только Мальтус являлся активным сторонником государственных расходов — его взгляды в то время абсолютно совпадали с мнением большинства: Соггу «*Money, Saving and Investment in English Economics*», гл. 7-9. См. также небольшую, но спорную работу H.G. Vatter «*The Malthusian Model of Income Determination and its Contemporary Relevance*» (*CJEPS*. February 1959). В статье В.И. Гордон «*Say's Law, Effective Demand, and the Contemporary British Periodicals, 1820-1850*» (*Ec*. November 1965), показано, что Мальтус при жизни не испытывал недостатка в сторонниках. Но как объясняется в работе F.W. Fetter «*Economic Controversy in the British Reviews, 1802-1850*», эти сторонники почти всегда представляли одну из крайностей политического спектра; это не в последнюю очередь повлияло на то, что они не смогли достичь взаимопонимания с рикардианской школой. В последующей статье того же автора по тому же поводу «*The Rise and Decline of Ricardian Economics*» (*HOPE*. Spring 1969), достаточно точно показано, насколько ложным показалось бы кейнсианское представление теоретической дискуссии между Мальтусом и Рикардо современникам последнего.

Недавняя книга Т. Sowell «*Say's Law. An Historical Analysis*» (1972), кратко изложенная в гл. 2 его же «*Classical Economics Reconsidered*» (1974) привносит новый акцент о роли Сисмонди в дискуссии; на самом деле Сисмонди, а не Мальтус считался в то время главным оппонентом Рах Рикардиа. Sowell также отрицает, что закон Сэя в классический период имел какое-либо отношение к проблеме «вековой» стагнации, настаивая вместо этого на его направленности в области проблем краткосрочного «трения». При всем своем желании, я не могу принять его интерпретацию. То же самое можно сказать и о статье S. Rashid «*Malthus' Model of General Gluts*» (*HOPE*. Fall 1977), где утверждается, что центральной идеей Мальтуса является удовлетворение потребностей, а также Eltis «*The Classical Theory of Economic Growth*», гл. 5, где говорится, будто Мальтус не отождествлял сбережения и инвестиции, а также четко разделял запланированные (*ex ante*) и реализованные (*ex post*) сбережения и инвестиции. Если читатель теперь убежден в том, что он понимает значение закона Сэя, по крайней мере в современном смысле, ему не мешало бы посмотреть работу W.H. Hutt «*A Rehabilitation of Say's Law*» (1974), где утверждается, будто закон Сэя действителен во все времена и, парадокс из парадоксов, представляет полное и удовлетворительное объяснение внутренне присущей современному индустриальному обществу тенденции к депрессии!

По поводу дискуссии 30-40-х годов XIX в. об эмиграции как решении проблемы роста населения, а также о колонизации как средстве борьбы против экономической стагнации внутри страны см. труды D.N. Winch «*Classical Political Economy and Colonies*» (1965), гл. 5, 6 и 9; E.R. Kittrell «*The Development of the Theory of Colonization in English Classical Political Economy*», *SEJ*, 1965, перепечатано в «*Great Britain and the Colonies, 1815-1865*» под ред. A.G.L. Shaw (1970).

Настоящим противником сбережения в то время был совсем не Мальтус, а граф Лодердейл (Lauderdale), чья часто упоминаемая, но редко читаемая работа «*Inquiry*» была издана в 1804 г. У Феттера (F.A. Fetter) дается великолепная критика выступления Лодердейла против смитианской доктрины бережливости: «*Lauderdale's Oversaving Theory*», *AER*, June, 1945. Более легкие для чтения статьи, рассматривающие причины нигилистической позиции Лодердейла: A.V. Cole «*Lord Lauderdale and His "Inquiry"*» (*SJPE*. June 1956); M. Paglin «*Malthus and Lauderdale: The Anti-Ricardian Tradition*» (1961). Другим значительным, но игнорируемым предшественником Кейнса был Томас Джоплин (Thomas Joplin), писавший о валютных проблемах; он в отличие от Мальтуса считал сбережения функцией от дохода. О нем см. работы R.L. Meek «*Thomas Joplin*

and the Theory of Interest», *REStud*, 18, 3, 1951; R.G. Link «Theories of Economic Fluctuations», гл. 3.

Представление односекторной модели роста Харрода—Домара можно найти в любом из многочисленных учебников по теории экономического роста. Блестящий, но довольно сложный анализ динамики модели проведен в книге Р.Аллена «Математическая экономия», гл. 3 (имеются ссылки на соответствующую литературу).

---

### Примечания к главе 5

<sup>1</sup> Дихотомия - логическая операция деления родового понятия на два видовых (например, ценность = потребительная ценность + меновая ценность). В данном случае Патинкин мог иметь в виду, что каждая из двух названных теорий рассматривала комплексный процесс ценообразования как два отдельных процесса.

<sup>2</sup> Данное замечание, сделанное по конкретному поводу, чрезвычайно важно с точки зрения общеметодологической. Нельзя не заметить, что в литературе XIX-XX вв. слишком много суждений о старых авторах было сделано без подобного различения.

<sup>3</sup> *Working balances* - строго говоря, означает кассовые остатки наличных денег, употребляемые для балансировки (погашения сальдо) безналичных расчетов. В текстах чисто финансового содержания нередко переводится как "рабочие остатки".

<sup>4</sup> Уместно заметить, что сам Рикардо был крупным землевладельцем (хотя недвижимость была приобретена им не по наследству, а за деньги). С другой стороны, Мальтус, который отстаивал положительную экономическую роль сословия лендлордов, сам был сыном одного из них, лишенным земли по майоратному праву. Для такого рода дворян существовало два вида карьеры: военного или священника.

## Джон Стюарт Милль

Всю вторую половину XIX в. "Принципы политической экономии" Милля (1848) были бесспорной библией экономистов. В 1890-х годах трактат Маршалла начал теснить Милля в англоязычных странах, но еще в 1900-х годах работа Милля оставалась в университетах Великобритании и США основным учебником по экономике для начинающих. Исключительная живучесть книги объяснялась в основном удачным переплетением элементов классического и антиклассического направлений. В ней была представлена квинтэссенция рикардианского учения, дополненная множеством оговорок и уточнений, сделанных критиками Рикардо. Они непрозрачно намекали на "реальные производственные издержки" капитала и подчеркивали роль совокупного спроса в процессе формирования цен в целях примирения рикардианских идей и новой теории ценности, базирующейся на полезности благ. Всестороннее рассмотрение почти всех основных теоретических проблем изучаемого предмета позволило книге Милля занять уникальное место в экономической литературе, а возвышенность тона и элегантность стиля еще больше способствовали росту ее авторитета.

Книгу читать легко. Пожалуй, даже слишком легко. Изложение льется так плавно, что убаюканный читатель со всем соглашается. Повествование в целом внушает глубокое доверие, и даже тогда, когда Милль в чем-то не уверен (а это бывало, как нам теперь известно из его частной переписки с Кернсом), он не позволяет читателю усомниться в правильности теории. Не стыкующиеся между собой идеи, почерпнутые из расходящихся теоретических подходов, мирно сосуществуют, не выказывая ни малейшей попытки к самосогласованию и слиянию. Милль старательно избегал каких-либо притязаний на аналитическую оригинальность, хотя подобные претензии, как увидим, были бы вполне оправданны. Как говорится в Предисловии, задача автора проста: написать обновленный вариант "Богатства народов" с учетом возросшего уровня экономических знаний и самых передовых идей современности. Подзаголовок к работе раскрывает намерение автора трактовать абстрактные принципы в связи с "применением к социальной философии". И хотя автор не пренебрегает рассмотрением теоретических проблем, тон книги ненавязчиво подталкивает к осознанию ненужности строгого анализа как такового.

Несмотря на весь свой теоретический эклектизм, а может быть, благодаря ему "Принципы" Милля дают прекрасную возможность для обзора классической экономической науки в целом. "Критический анализ оприроде ценности" Бейли (1825), "Лекции по политической экономии" Лонгфилда (1834) и "Очерк о науке политической экономии" Сениора (1836) представляют чтение более волнующее. Однако они затрагивают только часть "основ" и не всегда адекватно отражают те нюансы классической теории, без которых трудно понять задержку "маржиналистской революции" до 70-х годов XIX в. Хорошо это или плохо, но идеи экономистов первой половины XIX в. дошли до основателей "новой экономики" второй половины века именно в интерпретации Милля.

### ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО "ПРИНЦИПАМ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ"

#### 1. Законы производства и распределения

"Предварительные замечания", открывающие книгу, сразу настраивают нас против меркантилизма, завершаясь пассажем, где подчеркивается "реальность" экономиче-

ских отношений: "Деньги сами по себе не удовлетворяют никакой потребности". В своем настойчивом желании дискредитировать денежные панцеи, Милль забывает функцию денег как меры ценности товарного запаса, хотя он прекрасно осознает ее на протяжении всей книги. Богатство (*читай*: доход) определяется им как сумма благ, покупаемых и продаваемых на рынке. Вопрос о том, должны ли быть включены сюда услуги, рассматривается позже, в главе 3 книги I. Далее следует беглый обзор экономического развития с древнейших времен исходя из известного различия между Законами Производства, которые заданы техническими условиями, и Законами Распределения, которыми управляют "человеческая институция", а также "законы и обычаи данного общества". Под указанным различием Милль понимает вовсе не то, что цены на факторы производства (функциональное распределение) независимы от технических условий производства, но то, что на распределение дохода между "тремя основными классами общества" на персональном уровне влияет распределение собственности, которое само есть продукт исторического развития. Законы Производства нельзя изменить, так как в них есть нечто от "физических истин". Законы Распределения, напротив, являются результатом человеческих решений, и поэтому они могут быть изменены даже в условиях частной собственности. Отмеченное различие становится одной из основных опор в рассуждениях Милля, когда он примиряет идеи Рикардо и Мальтуса со своими собственными рекомендациями по осуществлению обширных реформ.

Строго говоря, разграничение двух видов законов несостоятельно, так как оно предполагает независимость сил, определяющих размеры пирога, от тех сил, которые управляют его кусками. Однако взятое само по себе, оно говорит всего лишь о том, что утверждения об эффективности производства остаются верными и в том случае, когда утверждения о равном распределении не имеют силы. Что это? Старомодный способ различения "позитивной" и "нормативной" теорий? Разграничение между вопросами "что есть" и "что должно быть"? Все зависит от того, как подобное разграничение фактически применяется в каждом отдельном случае. Разделение Миллем предмета исследования на "производство" и "распределение", анализируемые соответственно в I и II книгах, оставляет вопрос открытым даже в том случае, если признать различие между двумя видами законов. Рассматривая проблему ценности в III книге, *после* того, как исследованы производство и распределение, он так или иначе допускает, что распределение никак не взаимодействует с ценовыми процессами, являясь продуктом исторической случайности.

Это нечто вроде ловушки, в которую всегда попадали экономисты, творившие до появления теории общего равновесия. С одной стороны, мы не можем анализировать формирование относительных цен на товарных рынках в предположении заданного распределения дохода, собственности и личных услуг, а затем переходить к рынкам факторов и обсуждать формирование цен на землю, труд и капитал, потому что товарные цены и цены на факторы производства формируются одновременно; с другой стороны, мы не можем начать с анализа цен на факторы производства, потому что о них ничего нельзя сказать, пока не будет ясно, как определяются товарные цены. Решил ли Милль преднамеренно вывернуть обычный порядок рассмотрения, чтобы свести к минимуму более абстрактные разделы трактата? Или же он искренне заблуждался относительно связей между производством и распределением, а также между техническими показателями производственной функции и оценкой затрат на производство? Сами "Принципы" содержат свидетельства как одной, так и другой интерпретации. Благожелательный подход таков: он видел проблему, но не располагал аналитическим аппаратом для ее решения. Как и многим другим экономистам классического направления, ему не удалось отделить проблему ценообразования при *данных* материальных и человеческих ресурсах от эффекта обратного воздействия роста указанных факторов на цены - в то время еще не было четкого разграничения между краткосрочным и долгосрочным аспектами в том смысле, который впервые сформулировал Маршалл. Это еще более затруднило для Милля изложение теории ценности и распределе-

ния в обычном порядке. Но, по сути дела, эти трудности могут быть преодолены не иначе как в рамках анализа общего равновесия.

## 2. Учение о производительном труде

В главе 1, книги I рассматривается отношение между землей и трудом как двумя "первичными" факторами производства. Глава 2 целиком посвящена труду, а в разделе 2 дается прекрасное изложение классической теории рабочего фонда. Временем и дискретный характер производственного процесса требует "заранее произведенной пищи". Отсюда следует, что прибыль или процент должны быть вознаграждением за "жертву" или "воздержание" тех, кто может позволить себе подождать появления конечного продукта. Нигде во всей книге более явно не проявляется то, что доктрина рабочего фонда (основанная вся как есть на идее о том, что капитал - это нечто иное, как серия "авансов") логически предполагает "ожидательную" теорию процента.

Разделы 7-8 главы 2 и глава 3 книги I посвящены защите смитовской концепции производительного труда. С самого начала Милль отвергает споры о производительном труде как семантическом и таксономическом понятии, не дающем представления о сути дела. Производительный труд - это труд, создающий "богатство", и "он составляет сущность идеи о богатстве, способном быть накопленным". К богатству, как он отмечает, относятся прежде всего инструменты, машины и квалификация рабочей силы, совокупность которых мы сейчас назвали бы суммой вещественного и человеческого капитала. Хотя определяющим признаком является "периодичность", а не "материальность", Милль чувствует, что следование традиции в определении производительного труда как труда, создающего "материальные блага", не принесет большого вреда. Однако он добавляет, что труд, затраченный на приобретение квалификации и охрану собственности, должен быть также признан производительным. Милль не оставляет сомнений относительно цели данного различия. Она состоит в том, чтобы показать, что норма накопления капитала функционально зависит от степени производительного использования рабочей силы. Прибыли, добытые применением непроизводительного труда, суть просто перераспределение дохода; непроизводительный труд не порождает чистой добавленной ценности.

Различие между двумя видами труда применяется для анализа потребления в разделе 5 главы 3. Только производительные потребители считаются производительными работниками; но не все потребляемое производительными работниками относится к производительному потреблению: "Только то потребление производительно, которое поддерживает и увеличивает производительные силы общества". Эта идея восходит еще к физиократам. Она состоит в том, что определенное количество потребительских благ, произведенных в стране, а именно товары рабочего потребления должно уходить на производство самой рабочей силы в секторе домашнего хозяйства. Производительное потребление - это просто затраты, необходимые для поддержания человеческого капитала в первоначальном виде. Если заработная плата находится на уровне минимума средств существования, то весь объем заработанных рабочих средств нужно отнести к производительному потреблению. Однако Милль допускает, что рабочие все же потребляют некоторые "предметы роскоши", и в этом смысле часть заработной платы потребляется непроизводительно. Остается фактом, что присущий классикам способ исчисления доходов предусматривает вычет производительного потребления из валового национального продукта ради получения истинно чистого национального продукта, состоящего просто из суммы прибылей и рент. Чистый продукт целиком создается производительным трудом и целиком расходуется на инвестиционные блага и товары *действительного* потребления, т. е. товары, не покупаемые на заработную плату рабочих. Логика этой аргументации безупречна, несмотря на то, что статистическая проблема разделения заработной платы на производительную и непроизводительную части может оказаться пугающей. Однако, в сущности, только общество, склонное к максимизации накопления капитала, отдавая должное поддержанию на определенном уровне жизненных стандартов, захотело бы практиковать расчеты подобного рода. А Милль не был так убежден, как Смит, в желательности наивысших темпов роста.

Заключительный пассаж главы 3 отражает характерный для Милля акцент на распределение.

### 3. Теория капитала.

В следующих трех главах Милль излагает теорию капитала, понимаемого им как "ранее накопленный запас продуктов прошлого труда". В разделе 1 главы 4 книги I Милль развивает гипотезу Рикардо о том, что спрос на труд тем выше, чем больше реинвестируют капиталисты своих доходов и чем меньше тратят они на личное потребление [см. главу 4, раздел 28]. В разделе 2 говорится, что заработная плата, как правило, превышает физиологический минимум, а также внушается идея о том, что заработная плата выплачивается "из капитального запаса", который, в сущности, складывается из авансовых выплат рабочим. Эта глава предвосхищает широко известную главу 5, в которой содержатся четыре "фундаментальные теоремы о капитале".

Первая из теорем состоит в том, что "промышленность ограничена капиталом"; по-видимому, это означает, что занятость не может быть увеличена иным способом, кроме капитальных вложений. Доказывая это положение, Милль делает допущение, что капитал используется полностью, однако он тут же пускается в обсуждение возможности возникновения избыточных мощностей (глава 5, раздел 2). Когда появляются избыточные мощности, принять участие в "создании" капитала может государство - идея, которую энергично отвергал Рикардо. Капиталообразование как таковое никогда не ведет к безработице (раздел 3 главы 5). Здесь мы впервые встречаемся с целым набором колкостей Милля в адрес "непоколебимых ученых авторитетов", которые настаивают на увеличении инвестиций ради преодоления барьера ограниченного спроса, доказывая тем самым, что "непроизводительные расходы богатых необходимы для расширения занятости бедных".

Вторая фундаментальная теорема, утверждающая, что "капитал - это результат сбережений", связана с третьей теоремой: "Хотя капитал есть результат сбережений, он тем не менее может потребляться". Это следует из утверждения Адама Смита, что сбережения суть затраты и тезиса о неуничтожимости покупательной способности денег, лежащего в основе закона рынков Сэя. Строго говоря, это предполагает тождество Сэя [см. раздел 3 главы 5]. Но тождество Сэя отвергает возможность появления избыточных мощностей, уже допущенную в качестве исходной посылки для первой теоремы. Теперь, однако, должно быть ясно, что, как бы сильно теорема "сбережения суть затраты" ни подталкивала классиков игнорировать "скрытые запасы", ее сущность заключалась в том, что сбережения и инвестиции создают эффективный совокупный спрос так же однозначно, как и расходы на потребление.

В разделах 6 и 7 главы 5 Милль отмечает, что "значительная часть" дохода текущего года произведена недавно - средний срок службы капитальных благ составляет примерно 10 лет. Это подтверждается тем обстоятельством, что после разрушительных войн страны восстанавливают свое хозяйство достаточно быстро; квалификация рабочей силы, технические знания и наиболее прочные постройки обычно остаются нетронутыми и способствуют быстрому восстановлению. Этот очевидно весомый аргумент никогда не удостоивался того внимания, какого он заслуживает; на его основе можно разработать целостную теорию стимулирования экономического роста.

Далее Милль отмечает поразительный рост благосостояния в эпоху наполеоновских войн; поразительный потому, что согласно классической теории государственные расходы на вооружение в военное время должны вести к снижению капиталовложений в частный сектор. Война, говорит Милль, способствует появлению "необоснованных теорий с тенденцией превозносить непроизводительные затраты за счет сокращения производительных" - очередная шпилька Мальтусу. В молодости Милль был солидарен с Рикардо в отрицании стимулирующего влияния военных расходов на экономику. Теперь, однако, он готов признать эффективность государственных расходов, увеличивающих национальный доход. Предположим, начинает он, что капитал потребляется в годы войны полностью. Тогда отчего процветание? Оттого, что государственные займы на покупку вооружений снижают заработную плату, и рабочие, таким образом,

реально несут на себе бремя военных расходов. Единственным основанием для подобного странного вывода может служить то, что "займы нельзя взять из той части капитального запаса страны, которая состоит из инструментов, машин и сооружений". Это догматическое утверждение противоречит сказанному несколькими страницами ранее, что содержание капитала включает ежегодные производственные расходы. Затем Милль переходит к доказательству того, что в богатых странах государственные займы вовсе не откачивают денежные средства из фондов, предназначенных для инвестирования в частном секторе, - происходит не вытеснение, но, скорее, всасывание избыточного капитала, который мог бы уйти за границу или на покупку предметов роскоши. В сноске он соглашается с тем, что война может отвлечь из производительного употребления определенную часть и труда, и капитала и, стало быть, в военное время заработной плате снижаться не обязательно. В случае с Англией подобная возможность была упущена: при относительно небольшой армии государственные доходы в период наполеоновских войн формировались из налогов на оборотный капитал, за счет гражданской рабочей силы.

Самые серьезные сомнения в главе вызывает четвертая теорема о капитале: "Спрос на потребительские товары не есть спрос на труд" (раздел 3 главы 5). Лесли Стифен характеризует ее как "доктрину, настолько сложную для понимания, что по достоинству оценить ее - наилучший тест для экономиста". Кэннан, напротив, назвал ее "самой грубой ошибкой, допущенной экономической теорией в наше время". Весьма сурово отнеслись к ней также Джевонс, Сиджвик и Николсон. Даже Маршалл, всегда равнодушный к Миллю, соглашался, что теорема "плохо отражает его взгляды". Собственно, Милль клонил к тому, что совокупная занятость есть прямая функция от нормы накопления капитала, и потребительский спрос, детерминируя распределение труда между различными отраслями, слабо влияет на общую занятость. Так как ответ на вопрос, будут ли доходы от продаж использоваться для пополнения фонда заработной платы, остается за предпринимателями, то спрос на товары *не обязательно* является спросом на труд. Приняв решение о сбережении части своего дохода, индивид оставляет себе единственно возможный путь оказания *прямого* воздействия на спрос на труд - замену услуг труда товарами личного потребления. Эта известная аргументация Рикардо, изложенная в главе о машинном производстве - что интересам труда больше всего соответствуют наиболее трудоемкие виды расходов на личное потребление.

Все сказанное выше можно считать неопровержимым, если оно интерпретировано надлежащим образом. Но двенадцать страниц, где излагается указанная теорема, относятся, пожалуй, к наиболее уклончивым во всей экономической литературе. Помимо всего прочего, нельзя с уверенностью сказать, считает ли Милль данную теорему справедливой в условиях неполной занятости ресурсов. Создается впечатление, что Милль исходит из полной занятости, утверждая, что рост спроса на труд в одной отрасли промышленности должен вести к оттоку труда из других отраслей. В этом случае утверждение о том, что увеличение спроса на потребительские блага не увеличивает спроса на труд, выглядит почти тавтологией. Однако Милль ставит себе целью показать, что спрос на труд в условиях полной занятости будет на самом деле снижаться, когда ресурсы перемещаются в производство дополнительного количества потребительских благ: рост потребления означает снижение инвестиций, а инвестиции согласно теории рабочего фонда, являются не чем иным, как "авансированием" товаров рабочего потребления.

Поскольку доктрина рабочего фонда предполагает неукоснительную дискретность процесса производства, можно согласиться с тем, что рост совокупного потребительского спроса в условиях полной занятости происходит в ущерб фонду заработной платы и, таким образом, при данной норме заработной платы способствует сокращению занятости. Эти рассуждения можно легко проиллюстрировать, переведя их на язык математических формул.

Если  $W$  - запас зерна, соответствующий фонду заработной платы,  $N$  - определенное количество рабочих, привлеченных в заданной пропорции к капиталу,  $a$  - коэффициент



трудовых затрат и  $\bar{W}$  - норма реальной заработной платы, то в данном году  $t$  занятость будет зависеть только от объема урожая предыдущего года ( $t-1$ ) и нормы реальной заработной платы в данном году:

$$N_t = \frac{\bar{W}_{t-1}}{\bar{W}} \quad (1)$$

Урожай данного года, или фонд заработной платы, определяется фиксированным коэффициентом трудовых затрат и количеством нанятых рабочих:

$$\bar{W} = N_t a \quad (2)$$

Подставив равенство (1) в равенство (2), получим

$$\bar{W}_t = \bar{W}_{t-1} \frac{a}{\bar{W}} \quad (3)$$

Переписав равенство (3) в виде  $\bar{W}_t - \bar{W}_{t-1} \left(\frac{a}{\bar{W}}\right) = 0$ , получим очень простое однородное дифференциальное уравнение первого порядка, решение которого (скажем, методом итераций) будет таким:

$$\bar{W}_t = \bar{W}_0 \left(\frac{a}{\bar{W}}\right)^t, \quad (4)$$

Посмотрев на него, можно понять, что если  $\bar{W} = \bar{W}_0$  в базовом году, то в году  $t$  это, равно  $\bar{W}$ . Но в действительности некоторая доля  $u$  от  $\bar{W}$  тратится на покупку предметов роскоши и личных трудовых услуг ( $u$ ). Тогда равенство (1) должно быть переписано в следующем виде:

$$N_t = \frac{\bar{W}_{t-1}}{\bar{W}} - u \left(\frac{\bar{W}_{t-1}}{\bar{W}}\right) = \bar{W}_{t-1} \left(\frac{1-u}{\bar{W}}\right) \quad (5)$$

Количество труда, производящего товары, покупаемые на заработную плату, равно общему количеству труда, поддерживаемому с помощью  $\bar{W}$  за вычетом непроизводительного труда. Поставив равенство (5) в равенство (2) и произведя сокращения, получим:

$$\bar{W} = \bar{W}_0 \left[\frac{a(1-u)}{\bar{W}}\right]^t \quad (6)$$

Если подставить сюда для примера простые численные значения  $\bar{W} = 2$ ,  $a = 4$ ,  $u = \frac{1}{3}$  то выражение в квадратных скобках окажется равным  $(1,33)^t$ . Таким образом  $\bar{W}$ , а следовательно, и  $N$  увеличиваются по формуле сложных процентов из расчета 33% годовых, а любой прирост  $u$  снижает темп роста как фонда заработной платы, так и занятости. Однако при тех же предпосылках, согласно Рикардо, перераспределение "непроизводительного потребления" из сферы потребительских товаров в сферу личных услуг оставляет  $u$  неизменным и, таким образом, не может увеличить производство товаров рабочего потребления. Но Рикардо, конечно же, имел в виду ситуацию, когда некоторая часть рабочей силы не занята, откуда следует, что спрос на товары *именно есть* спрос на труд. Теорема Милля могла бы выглядеть менее парадоксально, если бы он с большим вниманием отнесся к различию случаев полной и неполной занятости.

#### 4. Доктрина фонда заработной платы (рабочего фонда)

Прежде чем двигаться дальше, мы должны более подробно остановиться на доктрине рабочего фонда. Это учение так часто высмеивалось, что сейчас очень трудно воздать ему должное, говоря о правильности его в определенных аспектах, и особенно осознать, что оно явилось отправной точкой для изучения сущности капитала как фактора производства. Обычно мы привыкли считать капиталом некоторую сумму денег, общую ценность активов фирмы. Но если снять "денежную вуаль", какими основными чертами может быть охарактеризован реальный капитальный запас, представляемый этой суммой денег? Производство - это процесс потребления рабочего времени, но рабочие должны быть наняты, а оборудование - установлено, прежде чем будет готов для продажи конечный продукт производства. Капитальный фонд фирмы, следовательно, является ни чем иным, как возможностью приобретать труд и продукцию других фирм в течение определенного периода времени, пока данная фирма еще не

произвела продукцию для продажи. Так как сами рабочие тратят свою заработную плату на покупку готовых товаров, капитал фирмы, в сущности, состоит просто из продукции других фирм. Если мы сложим вместе капиталы всех фирм, действующих в экономике, то получим реальный капитальный запас всего общества, представляющий собой сумму всех промежуточных продуктов, находящихся в пути к конечному потреблению.

Действительная роль капитала станет еще яснее, если мы посмотрим на экономику в целом как на одну большую фирму. Эта гигантская фирма, как и любая фирма, должна платить рабочим за предоставляемые ими трудовые услуги по мере их выполнения и до того, как эти услуги превратятся в потребительские товары. Чтобы пройти через этот период, фирма должна иметь в распоряжении запас готовых потребительских товаров, а также полуфабрикатов, которыми можно пополнять товарно-материальные запасы по мере их истощения. Все эти товары, готовые или не готовые к употреблению, представляют собой "средства производства" в том смысле, что все они находятся в процессе превращения в конечную продукцию. Иными словами, реальный капитальный фонд общества можно определить как сумму всех произведенных товаров и полуфабрикатов, находящихся в руках производителей, оптовых и розничных торговцев. Практически эта величина равна сумме запасов потребительских товаров, сырья и материалов, а также производственных зданий и оборудования.

Что же сделали экономисты классического направления? Они включили в состав капитального запаса только часть производственной продукции, а именно потребительские товары, покупаемые рабочими на зарплату (товары рабочего потребления), и тем самым отождествили часть и целое. Придерживаясь точки зрения, что основной статьей потребления рабочих является хлеб, они рассматривали сельское хозяйство *par excellence* (преимущественно — фр.) как источник товаров рабочего потребления. То обстоятельство, что хлеб появляется в результате годичного урожая, который волей-неволей должен быть запасен как "фонд" будущего потребления (поскольку его действительное употребление должно быть более или менее постоянным в течение года) дало возможность определять капитал просто как "авансы" рабочим для поддержания их существования от посева до жатвы. На практике наниматель ничего не "авансирует"; он просто покупает услуги труда. В действительности, однако, он обменивает продукты прошлого труда на живой труд еще до того, как живой труд что-либо произведет, — заработная плата выплачивается из "капитала", а последний есть не что иное, как "зародыш богатства", пускаемый в производство текущих товаров и услуг. Маркс выступал против доктрины рабочего фонда том основании, что в действительности капиталисты не "авансируют" заработную плату рабочим. Напротив, так как заработная плата обычно выплачивается после того, как она заработана (в конце рабочей недели), рабочие в действительности являются кредиторами своих нанимателей. Но вопрос в том, получают ли рабочие заработную плату до того, как продана произведенная ими продукция. Иногда для производства того или иного вида товара бывает достаточно нескольких дней, и в этом случае работодатель выигрывает от трудовой сделки, платя рабочему каждые семь дней. Но в среднем период производства значительно превышает недельный срок, даже в обрабатывающей промышленности, и на деле работодатель действительно авансирует рабочим заработную плату.

Идея о том, что капитал надлежит понимать под углом зрения временного промежутка между производством и потреблением, может быть выведена из доктрины рабочего фонда. Именно на этой идее строятся все позднейшие работы о капитале. Но положение о том, что этот временной промежуток может идентифицироваться с годовым производственным циклом в сельском хозяйстве, вносит во все исследование элемент надуманности. В лучшем случае теория подчеркивает взаимодополняемость капитала и труда, настаивая на том, что без роста нормы накопления капитала совокупная заработная плата не может повышаться постоянно. Подразумевается, что норма заработной платы не может быть предметом добровольного трудового договора, но всецело зависит от роста инвестиций прошлого периода. В худшем случае из теории

следует, что фонд заработной платы неизбежно сокращается с течением времени и размеры фонда находятся в жесткой зависимости от технических условий производства. Теория отрицает невозможность увеличения занятости посредством сокращения "непроизводительного потребления" капиталистов и пытается представить совокупный спрос на труд совершенно неэластичным в любой момент времени.

Фактически, однако, доктрина рабочего фонда редко применялась ведущими экономистами для осуждения борьбы профсоюзов за повышение заработной платы. Обычной практикой было обращение к этому учению для оправдания необходимости ограничения рождаемости. Фонд заработной платы, так же как и "спрос" на труд, противопоставлялся существующему "предложению" труда; норма заработной платы, как подсказывала теория, определялась путем деления всей суммы денег, предназначенной для выплаты заработной платы, на число нанятых рабочих. Отсюда следовало, что для повышения заработной платы нужно либо увеличить делимое, либо уменьшить делитель, т. е. увеличить производство или сократить рождаемость. Хотя теория часто представлялась рядовым случаем проявления закона спроса и предложения, не высказывалось никаких соображений относительно динамики цен спроса и цен предложения, а также не делалось ни малейшей попытки определить подлинно равновесную ставку заработной платы. Не было также выяснено, как теория рабочего фонда соотносилась с теорией минимума средств существования. Невольно напрашивается вывод о том, что доктрина рабочего фонда сосредоточивается на анализе спроса на труд, а теория минимума средств существования — на его предложении. Но так как последняя подтверждается в долгосрочном аспекте, а первая — в краткосрочном, то сразу возникает масса вопросов. Верным ответом на них будет то, что учение о рабочем фонде содержит любую теорию спроса на труд, разработанную экономистами классического направления.

Ярким примером того, как, стоя на позиции доктрины рабочего фонда, можно сочетать классическую теорию с симпатиями к профсоюзам, служит трактовка Миллем "законов о коалициях" в одной из последних глав "Принципов" (книга V, глава 10, раздел 5). "Это величайшая ошибка, — отмечает он, — осуждать как профсоюзы сами по себе, так и коллективные действия в форме забастовок". В отсутствие профсоюзов монополия нанимателя (отзвук слов Адама Смита о "молчаливом и всеобщем сговоре против повышения зарплат") часто проявляется в установлении заработной платы ниже уровня, допускаемого конкуренцией. Следовательно, профсоюзы нужно приветствовать как уравнивающую силу: они "вовсе не представляют собой помехи свободному рынку труда, а, напротив, являются необходимым элементом такого рынка". Когда Милль в 1869 г. в своей известной статье, напечатанной в *"Fortnightly Review"*, отказался от доктрины рабочего фонда, он объяснил это тем, что доктрина отрицает возможность профсоюзов повышать зарплату или по меньшей мере "ограничивает действия в этом направлении теми прежними достижениями, которые может и без них совершить конкуренция на рынке труда". Но его рассуждения в "Принципах" опровергают это объяснение. И чтобы не думать, что Милль был одинок, стоит отметить, что так называемый создатель доктрины рабочего фонда — Джон Рэмси Мак-Куллох — высказывал аналогичные соображения о монополии нанимателей на рынке труда в своем неизвестном "Очерке о заработной плате" (1826).

## 5. Теория динамики и теория синхронизации

Что же остается от доктрины рабочего фонда?

В развитой экономике блага, производимые в сравнительно длительные сроки, не составляют значительной части потребления общества; большая часть благ может благополучно производиться постоянно в течение года. Потому нереалистично было бы предполагать, что "карусель производства" зависит от предварительного запаса таких благ. Но остается фактом, что такие накопленные запасы потребительских товаров суть составные части капитала и что объем заработной платы, выплачиваемой в течение любого отрезка времени, ограничен количеством товаров рабочего потребления производимых в тот же период с помощью оборудования, унаследованного от прошлых периодов. Для стационарных условий это замечание значения не имеет.

Хотя процесс производства и является процессом потребления рабочего времени, стационарная экономика функционирует так, как будто продукт каждого периода времени потребляется в том же периоде — имеющийся в начале года запас потребительских товаров используется в течение этого же года, но всегда точно возмещается к его концу. В стационарной экономике поток потребительских товаров и поток производительных услуг полностью синхронизированы. В условиях этого типа экономики строгим правилом является то, что заработная плата выплачивается из текущего продукта. Но в условиях растущей экономики заработная плата частично выплачивается из прошлого продукта, и движение товарных запасов имеет реальное значение для функционирования всей системы. Это мнение иногда отвергается на основе того, что можно назвать теорией "синхронизации". Противоположный взгляд, настаивающий на важности временных параметров производства, мы назовем "теорией динамики". Это выдумки Шумпетера, и они весьма нам пригодятся, когда мы дойдем до рассмотрения споров, которые бушевали вокруг теории капитала австрийской школы в конце XIX в. Достаточно сказать, что австрийская школа опирается на "теорию динамики" и поэтому неразрывно связана с доктриной рабочего фонда. Выбросить эту доктрину *in toto* (вообще) означало бы избавиться от предлагаемого ею ключа к пониманию капитала. Это была плохая теория заработной платы, но она содержала все элементы хорошей теории капитала.

#### 6. Проблема механизации труда

В разделе 1 главы 6 книги 1 дается довольно традиционное различие между основным и оборотным капиталом, причем особое внимание уделяется основному капиталу, вложенному в землю. В разделе 2 рассматривается учение Рикардо об обратном влиянии на занятость роста отношения основного капитала к оборотному [см. раздел 28 главы 4]. Доводы Рикардо отвергаются как неприменимые к любым случаям, кроме превращения пахоты в пастбище. Отвергается также тезис о том, что применение машин автоматически ведет к повторному поглощению вытесненного труда из-за снижения цен, которое стимулирует спрос. Сниженные цены, подчеркивает Милль, сами по себе не благоприятствуют добавочным инвестициям, потому что "спрос на товары не есть спрос на труд": росту спроса в результате снижения цен следует противопоставить снижение покупательной способности уволенных рабочих. В конце, тем не менее Милль отрицает, что замена труда машинами вредит рабочему классу даже в краткосрочном плане (раздел 3). Более того, в заключение он отмечает, что "едва ли найдется такая страна, где основной капитал растет более, нежели в пропорции к оборотному". Удивительное заявление для человека, жившего в эпоху железных дорог. И если Рикардо не одобрял государственного воздействия на скорость технического прогресса, то Милль без колебаний рекомендует государственное вмешательство для сдерживания его темпов.

Можно заметить, что в конце этой главы соотношение основного и оборотного капитала представляется как величина техническая, а не как функция относительных цен на факторы производства<sup>1</sup>. Это предполагает, что часть накопленного капитального запаса, используемая как двойник заработной платы, не является функционально зависимой от нормы заработной платы и что, следовательно, не существует такого понятия, как кривая спроса на труд. Темп роста всего капитального запаса функционально зависит от нормы прибыли; только под воздействием нормы прибыли изменение ставки заработной платы оказывает влияние на динамику спроса на труд. По-видимому, если капитальный фонд задан, та часть его, которая направляется на "поддержание" труда, детерминирована только техническими условиями.

В представлениях Милля о механизации налицо некоторая путаница. Как и Рикардо, он вроде бы анализирует проблему замещения труда капиталом при данном уровне технических знаний, а затем вдруг переключается на вопросы снижения издержек производства посредством технических улучшений. Теория о том, что технологическая безработица автоматически порождает свою компенсацию, впервые сформулированная Мак-Куллохом в 20-е годы XIX в., конечно же, поощряет применение трудосбере-

гающих инноваций. В данном случае эта теория была более чем наивным обоснованием того, что весь труд, вытесненный машинами, обязательно будет поглощен производством самих этих машин. Аргументация строилась на том, что технические нововведения в условиях совершенной конкуренции должны привести к снижению цен и увеличению продукции. Если спрос полностью эластичен, то совокупные доходы возрастают и предприниматель будет увеличивать расходы или на потребление, или на инвестиции. С другой стороны, если спрос не реагирует на снижение цен, то покупательные средства в руках у потребителей уходят на покупку других товаров. Прямо или косвенно, но трудосберегающая механизация влечет рост продукции и последующий возврат вытесненного труда в производство. Приспособление происходит медленно, и безработица может сохраняться в течение длительного времени. По этой причине многие экономисты классического направления, включая Мак-Куллоха, рекомендовали государственное содействие жертвам технологической безработицы. Однако никто из них не зашел так далеко, как Милль, предлагавший прямое государственное вмешательство в процесс принятия частными предпринимателями решений об установке нового оборудования.

### 7. Темпы роста факторов производства

В разделе 1 главы 7 книги I возникает неожиданное замечание, что "наиболее значительную часть" совокупного капитала составляет оборотный капитал, хотя в предыдущей главе Милль говорит об "огромнейшем основном капитале, сосредоточенном ныне в хлопчатобумажной промышленности". Эта глава посвящена рассмотрению сил, определяющих общую производительность ресурсов в разных странах. Она полна здравого смысла, хотя предмет сам по себе нелегко поддается строгому анализу. Глава 8 книги I, посвященная разделению труда, практически не добавляет ничего нового к высказанному Адамом Смитом, и ее можно пропустить без сожаления. В следующей главе содержится одна из первых в экономической литературе дискуссий о силах, способствующих экономии на масштабах производства. Она во многом обязана замечательной книге Чарльза Бэббеджа "Экономика машинного производства и промышленности" (1833), широко цитируемой здесь. Милль предсказывает рост размеров малых фирм в результате экономического прогресса, что часто приписывается Марксу и считается одним из его точных прогнозов<sup>2</sup>. Преимущества, связанные с увеличением размеров фирм, полагает Милль, должны противостоять опасности монополизма и соглашениям об ограничении доступа на рынок и удержании цен: "Когда конкурентов немного, они всегда приходят к соглашению не конкурировать между собой. Они могут развязать настоящее соревнование по снижению цен, чтобы разорить новичка, но как только он встанет на ноги, они сразу находят с ним общий язык" (раздел 3). Милль делает вывод: "естественные монополии", т. е. виды производств, где технология благоприятствует фирмам крупного размера, должны быть национализированы. Последний раздел главы 9 закладывает основу для анализа ситуации, благоприятствующей мелким крестьянским хозяйствам, о чем много говорится в книге II.

В главе 10 книги I излагается мальтузианская теория народонаселения, которой придается статус аксиомы (разделы 2-3). Милль отрицает, что "желание быть на уровне Джонсонов" является эффективным ограничением рождаемости в среде рабочего класса Англии. Это суждение он берет назад в разделе 3 главы 7 книги IV. Эластичность предложения труда по отношению к росту заработной платы, говорит Милль, достаточно велика. Несмотря на это, темп роста населения после переписи 1821 г. замедлялся, а средства к существованию и занятость в Англии никогда не росли быстрее, чем в последние 40 лет (1862) (раздел 3).

Глава 11 книги I посвящена теории сбережений - "воздержанию от текущего потребления ради будущих благ". Норма сбережений представлена функцией от нормы процента (раздел 2), но параметры этой функции анализируются детально под именем "эффективного стремления к накоплению" (раздел 3). Эта глава, наряду с написанной ранее главой 7 и разделом 1 главы 13, содержит сущность того, что внесли классики в теорию экономического развития.

В главе 12 мы встречаемся, наконец, с законом убывающей эффективности труда при возделывании данной земельной площади; формулируется это как "заданное состояние знаний и навыков в земледелии" - прогресс благодаря Сениору - и удостоверяется фактом распространения обработки на относительно худшие земли. Милль не оставляет сомнений в том, что он - ученик Рикардо, когда объявляет эту общую закономерность сельскохозяйственного производства "наиболее важной теоремой политической экономии". В разделе 3 Милль ополчается на американского экономиста Генри Кэри, который считает, что в новообживаемой стране земля вовлекается в обработку в обратном порядке по плодородию. Милль продолжает следовать Рикардову анализу улучшений в сельском хозяйстве, однако он идет гораздо дальше Рикардо в выявлении сил, препятствующих снижению доходов. В самом деле, представленный им список противодействующих факторов настолько впечатляет, что улетучиваются все сомнения, связанные с наличием какой-либо исторической тенденции к снижению доходов в сельском хозяйстве. В главе 13 дается обзор предыдущих трех глав и делается вывод о том, что экономический прогресс следует понимать в сущности как противоборство между техническим прогрессом и убывающей доходностью сельского хозяйства. В разделе 2 главы 13 Милль делает допущение, что после 1820 г. технические усовершенствования в Англии перекрывали действие сил, ведущих к повышению цен на пшеницу, капитал рос быстрее, чем народонаселение, и уровень жизни повышался.

### 8. Социализм

Теперь перейдем к книге II, где рассматриваются законы распределения. Глава 1 "О собственности" почти не поддается краткому изложению. По праву считаясь самой известной главой книги, она отмечена первым появлением в большой науке понятия "социализм". Во многих отношениях она менее устарела, чем другие части книги Милля. Несомненно, идеи Сен-Симона и Фурье, которые рассматривает Милль, мало похожи на более известное учение Маркса. А критика Миллем современных ему противников социализма не имеет особого значения в настоящее время. Точно так же для современного читателя поразителен поверхностный уход от проблемы централизованного планирования. Однако сейчас, когда многие экономисты считают, что экономическая теория как таковая не может дать чего-либо убедительного на предмет сравнительных достоинств капитализма и социализма, последний пассаж раздела 3 о важности уважения вкусовых предпочтений личности более чем заслуживает самого глубокого обсуждения. Трактовка Милля теории социализма предельно доброжелательна, но на самом деле он расходится с социалистами по одному из основных вопросов: социальные язвы, возникающие при капитализме, связываются Миллем не с правом частной собственности, а с безудержным индивидуализмом и неадекватными предосторожностями от злоупотреблений правами собственности. Отметим также различие, которое Милль проводит между коммунизмом - обществом, в котором доход распределяется поровну между его членами независимо от их производительности труда - и социализмом, который сохраняет стимулирующую роль различий в денежном вознаграждении. Это разграничение идентично тому, которое провел Маркс между вознаграждением "каждому по способностям" при социализме<sup>3</sup> и "каждому по потребностям" при коммунизме.

### 9. Обычаи и законы распределения

В главе 2 книги II продолжается та же тема и утверждается, что труд "не имеет права на полный продукт", потому что цена предложения на воздержание фактически представляет собой положительную величину (раздел 1). Раздел 3 начинается с нападок Милля на институт наследования и сопровождается призывами к прогрессивному налогу на наследство в целях уменьшения неравенства в распределении доходов от собственности. Цена предложения земли равна нулю, и следовательно, право собственности на землю санкционировано только практикой; однако лендлорды в действительности плохие новаторы (разделы 5-6). В главе 3 бегло отмечается, что в мире лишь несколько систем держания земли в сельском хозяйстве, помимо Англии и Шотландии, дублируют характерную для общества в целом трехзвенную классовую систе-

му. Именно поэтому учение Рикардо с трудом воспринимается за рубежом и никогда не пользовалось общим признанием на континенте. Глава 4 книги II, посвященная конкуренции и обычаям, представляет собой характерное предостережение Милля против неоправданного приложения конкурентных моделей к реальной действительности. Различие, проводимое Миллем между "обычаями" и "конкуренцией" как стадиями всемирной истории, скорее всего, было источником вдохновения и для Мэйна с его широко известным противопоставлением "статуса" и "контракта", и для Тенниса с его известным различием между *gemeinschaft* и *gesellschaft*. Эта глава отличается глубокой исследования и дает дальнейший материал для общей теории экономического роста Милля (его хорошо бы почитать современным экономистам, разрабатывающим теорию экономического прогресса). Глава 5 книги II посвящена рабству, но в ней мало говорится об экономике рабовладельческого государства. Главы 6 и 7 поднимают вопрос крестьянской собственности. Эта тема не представляет интереса для современного читателя и может быть пропущена. То же самое можно сделать и со следующими тремя главами, в которых анализируются другие системы земледержания.

### 10. Распределение доходов

В главах 11-16 книги II излагается теория распределения доходов между классами общества. В главе 11 Милль определяет "эллиптическое" выражение "фонд заработной платы" как часть оборотного капитала, используемая для оплаты труда, а также всех расходов на непроизводительный труд (раздел 1). Годовой расход заработной платы, будучи потоком, равен фонду заработной платы, умноженному на число его оборотов. Милль допускает, что фонд заработной платы не нужно использовать полностью в течение какого-либо периода времени, но не делает практических выводов из этого допущения (раздел 2). Он продолжает отрицать то, что немецкие авторы называли *Paralleltheorie*, а именно что денежная заработная плата всегда изменяется в ту же сторону, что и цена пищи. Но заработная плата следует за ценой на продовольствие "с интервалом почти в целое поколение". Как замечает Милль, Рикардо допускал, что заработная плата находится в долговременном равновесии, - допущение, которое "содержит достаточно правды, чтобы стать приемлемым для абстрактной науки". Что особенно удивительно для экономиста-рикардианца, так это то, что Милль сводит к минимуму выгоды от отмены хлебных законов с точки зрения уровня жизни рабочего класса: до тех пор, пока рабочие ограничивают рождаемость, реальная заработная плата будет расти лишь столько времени, сколько она будет "удерживать народ на прежнем уровне жизни". Разделы 3-6 возвращают нас к Мальтусовой теории народонаселения. На последних страницах главы Милль сводит всю дискуссию вокруг Мальтусовой теории к вопросу о том, сможет ли замедление роста населения в такой стране, как Великобритания, повысить заработную плату или не сможет. Он полагает, что это очевидно, и на том строит свое рассуждение. Он ничуть не сомневается, что Англия перенаселена, однако ему не удастся провести различие между преимуществами от наличия немногочисленного населения и преимуществами от снижения темпов роста населения [см. раздел 5 главы 3 главы].

В главах 12-13 книги II идет разбор практических выводов из мальтузианства. В устах Милля Мальтусова теория становится безжалостным аргументом в пользу ограничения семьи, и любые меры в рамках этой политики оцениваются по их воздействию на темпы роста рождаемости. "Вряд ли стоит ждать хотя бы малейшего улучшения морали, пока к созданию многодетных семей относятся так же, как к пьянству или любым другим физическим излишествам". Милль никогда не был так красноречив, как в этих главах. Он надеется на добровольное ограничение рождаемости и требует эмансипации женщин, а в разделе 1 главы 13 почти намекает на необходимость введения программы контроля рождаемости - идея в то время настолько возмутительная, что об этом просто нельзя было говорить открыто.

В главе 14 представлена целая серия комментариев к главе 10 книги I "Богатства народов". Но к теории Смита о структуре заработной платы добавляется новая идея - концепция неконкурирующих групп. Видимо, Милль пришел к этому понятию от Смитовых ювелиров, занятие которых требует "огромного доверия". Обобщая этот случай,

он заключает, что существует "наследственно-кастовое разграничение" между различными типами труда, - "соображение, которое Адам Смит и другие политэкономы слишком мало принимали в расчет" (раздел 2).

Тема распределения завершается в главе 15 книги II анализом прибыли как "компенсации за воздержание", измеряемой "текущей ставкой процента под наиболее выгодное обеспечение" и выражающей то, "насколько в данном обществе ценится будущее в сравнении с настоящим" (раздел 1). Это хорошая иллюстрация сказанного нами выше о том, что классическая теория прибыли на самом деле представляет собой теорию процента [см. раздел 2 главы 4]. В разделе 5 утверждается: "Причина прибыли в том, что труд производит больше, чем необходимо для его поддержания". Это не есть марксистская теория эксплуатации, несовместимая с теорией воздержания. То, что труд является физически производительным, не доказывает еще (при отсутствии других соображений), что он создает *ценность*, а ведь прибыль есть разница двух ценностей. Весь капитал, как следует из изложения, состоит теперь только из оборотного капитала, основной же капитал как таковой распадается на прошлые авансы заработной платы (раздел 6). В этом смысле, следуя рассуждениям Рикардо, норма прибыли становится зависимой от соотношения между прибылью и заработной платой на землях, не дающих ренты. Милль предлагает внести поправку в известное заявление Рикардо о том, что "прибыль зависит от заработной платы", и читать его так: прибыль зависит от издержек на труд. Издержки на труд для нанимателя (под которыми Милль, по-видимому, понимает издержки на заработную плату в единице продукции) в свою очередь трактуются как функция от денежной заработной платы и средней производительности труда. Изменение формулировки основной теоремы Рикардо сильно сбивает с толку - норма прибыли зависит от издержек на заработную плату в единице продукции, только когда средняя производительность капитала постоянна. В главе 16 книги II дается превосходный обзор рикардианской теории ренты с опровержением нескольких наиболее известных в то время возражений.

### 11. Теория процента как теория воздержания

Хотя мы еще незнакомы с различными теориями процента, было бы жаль пройти мимо теории воздержания, не дав по ходу никаких комментариев. Теория воздержания не является законченной теорией процента. Это только теория предложения сбережений, которая в явном виде не соотносит бережливость со спросом на инвестиции. Милль заимствовал основную идею теории воздержания у Нассау Сениора, но усовершенствовал формулировки. Сениор говорил о сбережениях так, как будто они делаются в условиях одинаковых субъективных издержек; он полностью игнорировал индивидуальные различия в связанном со сбережением средств ущербе. Это позволяло высмеивать теорию в том смысле, что воздержание от траты дохода на текущие удовольствия до ужаса болезненно для среднего сберегающего из самой богатой группы населения. Сама по себе фраза "вознаграждение за воздержание" внушала мысль о благовидном предлоге для оправдания доходов рантье, и многие современные экономисты марксистского толка до сих пор трактуют теорию воздержания именно таким образом. Но кривая предложения сбережений не совсем горизонтальна. Она имеет положительный наклон, а норма процента регулируется *предельной* ценой воздержания со стороны предложения. В богатой стране эта предельная жертва может оказаться достаточно малой и заведомо будет превышать норму, необходимую для побуждения к сбережению многих лиц. Масса доходов рантье, как разъясняет Милль, складывается из этих предельных излишков. "Рента" по Рикардо в чистом виде, выпадает на долю сберегающего без каких-либо усилий с его стороны. И, конечно, в этой теории не содержится чего-либо, оправдывающего бы частную собственность как таковую. Если для накопления капитала требуется воздержание, соответствующее бремя может нести общество в целом.

Термин "воздержание" имеет два возможных значения<sup>4</sup>. Он может означать жертву, приносимую во имя *создания* капитала, — сберегая, мы добавляем ценность



своему имуществу, а это мы можем сделать только воздержанием от потребления текущего дохода с нашей собственности. Такой смысл в понятие "воздержание" вкладывал Сениор. Но теперешний владелец имущества мог получить его и по наследству, пользуясь, таким образом, продуктом от воздержания какого-то другого лица. Поэтому Сениор должен был доказать, что доход от наследуемой собственности имеет рентную, а не процентную, природу. Согласно версии Сениора, воздержание должно исчезать в стационарной экономике, где чистые сбережения равны нулю по определению. Но уже после Милля мы встречаемся с формулировкой Касселя о воздержании как о вознаграждении за отказ от *потребления* своего капитала<sup>5</sup>. Право собственности означает для хозяина право потреблять свою собственность; если он не делает этого, он воздерживается от осуществления своей власти. Но почему за отказ от потребления своего богатства собственник должен вознаграждаться? Потому, что все предпочитают потреблять сейчас, а не потом, — отчасти на том разумном основании, что можно умереть, не дождавшись будущего, отчасти же из-за смутно осознаваемого неумения оценить будущее потребление, как оно того стоит. Соображения "временного предпочтения", не слишком четко выраженные как у Сениора, так и у Милля, все-таки содержат суть дела [см. раздел 3 главы 12]. Люди не откажутся от использования покупательной способности, которой они располагают, пока не убедятся в том, что они получат возможность в будущем потреблять больше, чем в настоящем. Они будут настаивать на получении процента, и можно сказать, что норма процента, как выразился Милль, определяется "сравнительной ценностью, которая приписывается настоящему и будущему в данном обществе".

Иногда говорится, что единственной причиной положительности нормы *процента* в капиталистическом обществе является положительное значение ожидаемой нормы *прибыли*. Когда преимущества производительного использования капитала очевидны, текущая покупательная способность непременно более значима, чем то же ее количество в будущем, потому что она позволяет своему владельцу осуществлять инвестиции в производство и извлекать чистую прибыль — разницу между доходами и издержками. Следовательно, в растущей экономике едва ли удивительно наличие у людей положительного временного предпочтения; факт положительной нормы процента еще не свидетельствует о том, что люди будут потреблять свой капитал при отсутствии вознаграждения за его сохранение. Но эта аргументация вводит в заблуждение, поскольку она предполагает, что норма процента определяется только обстоятельствами производства, т.е. со стороны спроса на рынке ссудных капиталов. Норма процента определяется как производительностью, так и бережливостью. Роль воздержания — действовать как тормоз инвестиционного процесса; если сбережения не требуют никаких жертв, то их предложение может расти практически без ограничения. Следовательно, сам факт, что инвестиции доставляют чистый доход, должен порождать столь большой поток сбережений, при котором инвестиции могут свести к нулю чистый доход на капитал. Производительность инвестиций сама по себе не может объяснить положительную норму процента.

Допустимо даже сказать, что процент, созданный только одним временным предпочтением, мог бы существовать и в "примитивном обществе" Адама Смита, где нет собственности в форме капитала и поэтому нет дохода в форме прибыли. Предположим, что несколько охотников должны потребить больше, чем позволяет убитый ими олень, в то время как другие стремятся отложить потребление своей добычи. Тогда последние могут дать займы первым часть своей теперешней добычи под обещание вернуть больше из добычи будущей. Если число "расточительных" охотников превосходит число "бережливых", то норма процента будет положительной; олень сегодня будет дороже, чем олень завтра, и потому цена оленя больше не будет определяться одним лишь количеством труда, требуемым, чтобы его добыть.

Теория процента как воздержания, подобно любой другой теории процента, пытается объяснить редкость капитала. Почему владение капиталом приносит доход? Сказать, что капитал дефицитен, значит иметь в виду то, что сбережения включают в себя определенные общественные издержки. Общественные издержки, связанные с

наращиванием капитального запаса, — это издержки переключения текущего потребления на инвестиции. Всегда можно без ограничения увеличивать будущее производство посредством наращивания инвестиций и сокращения потребления в настоящем. Однако результаты теперешних инвестиций становятся доступными только по прошествии определенного промежутка времени — в каждый акт инвестирования включается "ожидание". Это происходит потому, что предложение "ожиданий" ограничено дефицитностью капитала.

Несомненно, "ожидание" является просто нейтральным синонимом "воздержания", когда воздержание понимается в смысле Сениора — как "поведение человека, который воздерживается от непроизводительного использования того, чем он располагает". Но концепция "ожидания" обходит слабые места теории воздержания в ее строгой интерпретации. Теория воздержания предполагает, что сбережения функционально зависят от нормы процента, на ней они стоят и с нею же падают. Однако всегда нужно помнить, что масса сбережений в капиталистической экономике — это сбережения бизнеса из ранее добытых прибылей, на которые норма процента может влиять в наименьшей степени. Даже Сениор признавал, что "капиталы обычно образуются из малых начинаний посредством накопления, которое со временем превращается в привычку. Вскоре капиталист начинает относиться к необходимости увеличения капитала как к великому делу всей своей жизни и считает большую часть получаемой прибыли скорее средством для достижения цели, чем предметом наслаждения". Более того, личные сбережения в высокодоходных слоях населения во многом непроизвольны, протекая из того, что доход превышает обычный уровень расходов. Воздействие социальных табу на разбазаривание капитала и ореола, которым окружена практика сбережения, настолько велико, что лишь немного места остается для мотива получения процентов при сберегании. Милль заметил, что "сбережения, которые ведут к увеличению национального капитала, как правило, происходят из стремления человека улучшить то, что называют условиями его жизни, или обеспечить детей или что-либо другое". Однако эти доводы могут завести слишком далеко. Несомненно, сбережения функционально зависят от уровня дохода и от его распределения, но и от нормы процента они также зависят. Преимущество термина "ожидание" перед термином "воздержание" заключается в том, что мы не берем на себя ответственность заранее определить характер кривой предложения сбережений; вдобавок делается надлежащий акцент на фундаментальный параметр времени, которое одно только и порождает необходимость социальной жертвы, если нужно увеличить капитальный запас.

Теория процента как воздержания — это больше, чем только грубая апологетика. В сущности, это просто логический вывод из теории капитала, содержащийся в классической доктрине рабочего фонда. Если капитал в принципе складывается из "авансов" рабочим, то норма процента есть вознаграждение для тех, кто может позволить себе ссужать теперешние блага, покупаемые на заработную плату, в обмен на таковые и другие блага в будущем.

## 12. Теория ценности

Благодаря своеобразию построения книги Милля, а может быть, в силу желания дать ответ на главные вопросы, прежде чем перейти к второстепенным, мы обсудили образование цен на факторы производства до того, как было что-либо сказано о принципах, определяющих товарные цены.

В главе 1 книги III автор наконец поднимает тему ценности, начиная с уяснения значения таких понятий, как "потребительная ценность", "меновая ценность", "всеобщий эквивалент", "цена" и им подобные. Милль полагает, что о ценности товара принято говорить, имея в виду его покупательную способность по отношению к другим благам, чьи относительные цены принимаются неизменными. Другими словами, цена пшеницы сравнивается с фиксированной ценой составной товарной корзины. Это позволяет говорить о снижающих издержки мероприятиях в сельском хозяйстве, уменьшающих относительную ценность пшеницы, без необходимости оговаривать сопутствующее влияние их на другие товары (раздел 2). Все это — не что иное, как метод анализа

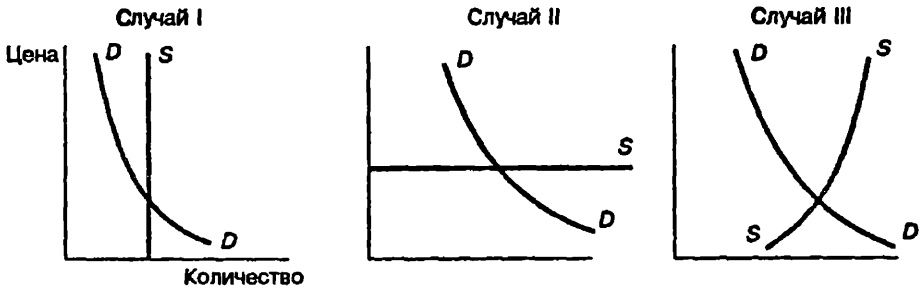


Рис. 6-1

частичного равновесия Маршалла. Милль продолжает указывать, что ценность есть понятие относительное: "общего повышения ценностей быть не может" (раздел 4). Свое обсуждение он ограничивает благами, производимыми в условиях конкуренции (раздел 5).

Глава 2 книги III вводит понятия спроса и предложения. Промышленность работает в условиях постоянных издержек производства, тогда как для сельского хозяйства характерен их рост (раздел 2). Спрос определяется как "действительный спрос": не в смысле Адама Смита как спрос, реализующий "естественную цену" товара, а в обычном смысле слова - как стремление, подкрепленное покупательной способностью. Предложение есть количество товаров, предложенное к продаже, а спрос есть желание покупать их со стороны тех, кто имеет эту возможность, Милль задает вопрос: как может существовать отношение между количеством и желанием - "двумя вещами различного измерения" (раздел 3). Не вычерчивая кривую спроса, Милль ясно представляет себе, что спрос определяет цену по той причине, что он, по существу, представляет собой перечень количеств, который сам по себе является функцией цены. И в самом деле, он показывает достаточно наглядно, что цена равновесия - это такая цена, которая уравнивает спрос и предложение; вовсе не отношение спроса к предложению определяет цены: "подходящей математической аналогией может быть уравнение" (раздел 4). Превращает ли это Милля в изобретателя "креста" Маршалла<sup>6</sup>? Увы, Курно уже нарисовал кривые спроса и предложения десятью годами раньше, а Милль и теперь до этого не дошел.

В целях объяснения относительных цен Милль разделяет блага на три группы: (1) с совершенно неэластичным предложением, т.е. "абсолютно ограниченные в предложении"; (2) с совершенно эластичным предложением, т.е. "чувствительные к беспредельному приумножению без повышения издержек"; (3) с относительно эластичным предложением, т.е. "чувствительные к беспредельному приумножению, но не без роста издержек" (разделы 3 и 5 главы 2, глава 3). (См. рис. 6-1). Ценность благ в 1-й группе, как отмечает Милль, определяется исключительно спросом; во 2-й группе - "другим законом", а именно, издержками производства; в 3-й группе - издержками производства при наименее благоприятных из существующих условий". Он имеет в виду различие между ценами, определяемыми спросом (случай 1), и ценами, определяемыми предложением (случай 2), но не в состоянии показать, что закон спроса и предложения имеет общий характер и охватывает обе ситуации (случай 3). Более того, он не оставляет сомнения в том, что нулевая эластичность предложения есть явление краткосрочное (все воспроизводимые блага можно увеличить в количестве, если дано достаточно времени), тогда как постоянство издержек есть явление долговременное. Однако Милль снова повторяет вводящее в заблуждение Рикардово различие между долговременными ценами, определяемыми издержками и кратковременными ценами, определяемыми спросом и предложением. Однако это, по-видимому, ошибка в терминологии, а не по существу. Хотя Милль неуклюже говорит о законе спроса и предложения как о "законе ценности, предшествующей издержкам производства", в

главе 9 книги III он заметил, что "издержки производства не влияли бы на ценность, если бы они не влияли на предложение".

Ближе к концу раздела 1, главы 3 книги III Милль ошибочно определяет долговременную цену как усредненный тренд по серии краткосрочных рыночных цен. Различие между аспектами краткосрочным и долгосрочным не связано в принципе с различием между коротким и длительным периодами времени как таковыми [см. раздел 1, главы 10]. А получаемый методом наименьших квадратов временной тренд серии цен не представляет собой цену устойчивого долгосрочного равновесия.

В главе 4 книги III излагается учение о том, что ценность зависит главным образом от количества труда, требующегося для производства благ (раздел 1). Если отношение капитала к труду во всех отраслях одинаково, то на относительные цены не влияют колебания нормы заработной платы (раздел 2). На цены товаров, производимых трудом различной квалификации, оказывают влияние различия в относительных заработных платах, но при рассмотрении "причин изменений ценности количество труда имеет первостепенное значение" (раздел 3). Однако вино и одежда, произведенные равными количествами однородного труда, не будут продаваться по одной и той же цене, потому что вино "призвано приносить прибыль в течение более длительного периода времени, нежели другие товары", и все товары, произведенные машинным способом, приравниваются, по крайней мере, приблизительно, к вину в приведенном примере" (раздел 5). В целом раздел 5 фактически представляет собой превосходный обзор главы 1 Рикардо<sup>7</sup> о ценности - Миллю потребовалось три страницы, чтобы выразить то, что Рикардо изложил на тридцати.

В разделе 6 главы 4 и главе 5 книги III концепция ренты обобщается на все блага и факторы производства с неэластичным предложением. В подобных случаях цены всегда определяются предельными издержками, а "цена, уплаченная за дифференциальные преимущества в производстве товара, не может входить в общие издержки производства товара". С другой стороны, рента является затратой производства, которая влияет на цену, когда указанный фактор является предметом альтернативного использования. Глава 6 суммирует пять предыдущих и не требует специальных комментариев.

Чтобы закончить рассмотрение темы, читатель должен теперь обратиться к главам 15 и 16 книги III. В главе 15 представлен беглый, но интересный обзор старой проблемы - Рикардовых поисков философского камня - отыскания неизменной единицы измерения, с помощью которой можно было бы точно определять источник изменения относительных цен. "Недостающее звено, которое пытались найти политэкономы, - отмечает Милль, - это не измерение ценности вещей на определенный момент времени и в определенном месте, а мера ценности одной и той же вещи в различные моменты и в различных местах". Этого "недостающего звена" достичь невозможно, заявляет Милль. Многозначительный факт: он даже не рассматривает возможность преодолеть названные трудности посредством индекса цен. Ему, несомненно, было хорошо знакомо понятие индексного показателя, но, как и множество его современников, Милль не верил в возможность построения индекса цен для всех благ. Оставляя "общую меру меновой ценности" за пределами рассмотрения, Милль продолжает: "Многие авторы создали понятие, называемое мерой ценности, которое лучше было бы именовать мерой издержек производства", т.е. "некое средство определения ценности товара путем простого сравнения его с этой мерой, без соотнесения с каким-либо другим товаром". Превосходное суждение о смысле Рикардовой "неизменной меры ценности". Однако Милль не объясняет, как может быть построена эта неизменная "мера издержек производства". Именно в этот момент проблема осталась в покое на ближайшие 112 лет [см. раздел 31 главы 4].

Глава 16 книги III "Некоторые особые случаи ценности" отмечена первым в экономической литературе появлением проблемы издержек совместного производства (раздел 1). Милль рассматривает тот случай, когда два блага производятся в фиксированной пропорции, и показывает, что цена каждого продукта должна быть такой, какая отвечает рынку этих товаров при условии, что сумма обеих цен равняется издер-

жкам совместного производства. Случай с издержками совместного производства придает новое качество трудовой теории ценности. Даже в условиях однофакторной экономики относительные цены на продукты совместного производства, скажем на оленину и оленин шкуры, определяются и спросом, и предложением.

### 13. Количественная теория денег

В главе 7 книги III дается стандартная для учебника XIX в. трактовка преимуществ драгоценных металлов в качестве средства обмена. На последней странице этой главы в самой непреклонной манере утверждается "нейтральность" денег, но в разделе 2 главы 8 книги III нам говорят, что люди обычно держат запас наличных денег в качестве "резерва на случай непредвиденных обстоятельств в будущем". Увеличение предложения денег ведет к пропорциональному росту уровня цен, *если* "не наблюдается изменений в структуре спроса на различные товары". Это можно назвать лучшей формулировкой того, что мы ранее называли "нейтральным" распределением избыточной денежной наличности в точном соответствии с размерами вкладов [см. раздел 7 главы 5]. Как и Кантильон, Милль понимал, что процесс увеличения количества денег может изменять относительные цены. Если исключить такую возможность и если считать, что единственным средством платежа могут быть только монета и обратимые бумажные деньги, тогда ценность денег изменяется обратно пропорционально их количеству в обращении. Скорость обращения денег рассматривается в разделе 3 главы 8, где проводится разграничение между "теорией движения" и "теорией покоя". Уравнение обмена ( $MV = PT$ ), ясно описано в словесной форме. Банковский кредит Милль исключает из  $M$ , чтобы не усложнять вопрос. Он не склонен просто прибавлять банковский кредит к деньгам в обращении, потому что отрицает тот факт, что банковские резервы, состоящие из законных платежных средств, всегда поддерживаются в постоянном отношении к депозитам (раздел 4). Он подчеркивает, что одно лишь увеличение  $M$  не ведет к росту цен, если деньги припрятываются в запасы, или если увеличение  $M$  идет в ногу с увеличением  $T$ .

Все сказанное является непосредственным применением закона спроса и предложения, но в следующей главе долгосрочная ценность золота и серебра объявляется зависящей от издержек их производства. Мы уже отмечали [см. раздел 26 главы 4], что количественная теория денег не является несовместимой с "металлизмом", т. е. трудовой теорией ценности, примененной к денежному металлу. Если золото поднимается выше своей "естественной" цены, уровень цен падает и производители золота смогут покупать все ресурсы своего промысла за меньшее количество золота; тогда выход золота будет расти до тех пор, пока золото не вернется к своей естественной ценности. Но, как замечает сам Милль, поскольку золото исключительно долговечно, а золотой запас велик по сравнению с ежегодной добычей приисков, такая корректировка происходит очень медленно. Потому издержки производства золота слабо влияют на цены, которые в основном регулируются количеством денег, находящихся в обращении в настоящий момент (раздел 3 главы 9).

Глава 10 книги III, посвященная биметаллизму, не содержит ничего значительного. В настойчивом желании опровергнуть популярное заблуждение, будто капитал может быть создан простым поворотом денежного рычага, Милль отрицает, что банковский кредит может делать нечто большее, нежели переключать капитал из одной сферы в другую, - допущение о полном использовании имеющегося запаса он отбрасывает ранее (в разделе 1 главы 11 книги I). В своих "Очерках" 1844 г. Милль принимал доктрину принудительного сбережения. В первом издании "Принципов" он не упоминает об этом. Но в шестом издании, опубликованном в 1865 г., он добавил сноску, в которой согласился с тем, что инфляция может "создавать капитал", даже если капитальный запас уже используется в полном объеме, путем отвлечения ресурсов из сектора производства предметов роскоши в сектор производства капитальных благ.

Глава 11 книги III описывает характер орудий современного кредита с обильным цитированием из Торнтона. В главе 12 показывается, что банковский кредит будет влиять на цены так же, как на них повлияло бы увеличение предложения драгоценных металлов, если бы предложение кредита было привязано к предложению золота. В

условиях конвертируемой бумажной валюты цены не могут расти долго, не вызывая компенсирующего оттока золота. Но когда бумажные деньги неконвертируемы, эластичность валюты может способствовать возникновению спекулятивного бума, какой имел место в 1824 г. и привел к коллапсу в последующие годы: "Это идеальный экстремальный случай того, что обычно называется коммерческим кризисом" (раздел 2). Однако кризис 1847 г. явился результатом резкого роста процентных ставок в связи со шквалом на денежном рынке, спровоцированным железнодорожным бумом и беспрецедентным импортом зерна<sup>6</sup>. Начиная с раздела 4 и далее, в главе 12, можно найти мало интересного, кроме раздела 8, в котором опровергается доктрина "денежной школы" о том, что контролирование банкнот будет фактически контролем чековой формы кредита.

#### 14. Инфляция

Глава 13 книги III посвящена подробному рассмотрению неконвертируемых бумажных денег. Конвертируемая валюта не может выпускаться сверх меры, так как обратимость металлических денег и банкнот в слитки поддерживает надлежащие рамки. Неконвертируемая валюта, однако, может выпускаться в избытке, свидетельством которого служит превышение рыночной цены слитков над ценой монетного двора, зафиксированной до прекращения платежей в металлической монете (раздел 2). Эти соображения являются простым повторением Рикардо, причем довольно нехритическим. В разделах 3 и 4 Милль подвергает резкой критике инфляционные модели выпуска бумажных денег с позиций сравнительной статики. Доводы Юма-Кантильона о том, что процесс увеличения  $M$  может стимулировать  $T$ , Милль пересказывает, но догматически отвергает на том основании, что прибыли одних перекрываются убытками других: "Ни у кого нет способа извлечь выгоду из общего и перманентного роста цен, не введя в расход кого-то еще" (раздел 5). Без какого-либо упоминания о наличии или отсутствии неиспользуемых ресурсов Милль внезапно приводит новый проинфляционистский довод, который никогда не рассматривался экономистами XVIII в.: рост цен снижает реальную величину долгов и поэтому работает в пользу дебиторов и против кредиторов; в настоящее время "производительный класс... в целом сильно задолжал непроизводительному классу, особенно если включить сюда еще и национальный долг". Знакомый аргумент - с той поры он превратился в шаблон доктрины о выгодах "ползучей инфляции". Но не успел Милль сформулировать эту идею, как тут же опроверг ее из соображений справедливости. Так что отрицание доктрины "деньги стимулируют торговлю", подстрочное согласие на принуждение к сбережению и аргумент о дебитор-кредиторе - все это может стоять в одном ряду без малейшей попытки автора к самосогласованию. Сказанное представляется еще более удивительным, если учесть, что четвертое издание "Принципов" вышло в 1857 г. - непосредственно после того, как "Акт об увеличении размеров естественной валюты" увеличил чеканку золотой монеты Великобритании на 30% (благодаря открытию месторождений золота в Калифорнии и Австралии). Эти восемь лет были периодом исключительного процветания, и бум повсеместно приписывался благоприятному действию притока золота.

#### 15. Теория ссудных фондов

Перейдем к главе 23 книги III, которая посвящена исследованию нормы процента. Как отмечает Милль, валовая прибыль на капитал состоит из заработной платы управленческого персонала, премии за риск и процента (раздел 1). Много слов посвящает он разграничению между капиталистом, получающим процент за воздержание, и "нанимателем" (мы бы сказали: предпринимателем), получающим компенсацию за риск. Норма процента определяется спросом на ссудные фонды и их предложением. Спрос на ссуды складывается из спроса на инвестиции, спроса государства и спроса землевладельцев для непроизводительного потребления; предложение фондов складывается из сбережений, банковских билетов и банковских депозитов (раздел 2). Норма процента подвержена изменениям вследствие перемен в спросе и предложении ссудных фондов независимо от нормы прибыли (разделы 3, 4). Рассматриваемый отрывок должен развеять представления о том, что экономисты классического направления никогда не проводили различия между рыночной нормой процента и доходами от капи-

тала. Количество денег как таковое не оказывает влияния на норму процента, продолжает Милль, но изменение количества денег неизбежно ведет к изменению нормы процента (раздел 4). Инфляция как процесс *повышает* норму процента, когда она вызвана государственными расходами, финансируемыми путем выпуска неконвертируемых бумажных денег; а то же время дополнительное банковский кредит или приток золота ведет к *снижению* нормы процента. В точке равновесия рыночная норма процента должна сравняться с нормой прибыли на капитал; таким образом, в конечном итоге норма процента определяется реальными силами.

### 16. Закон Сэя

Мы обращаемся вновь к главе 14 книги III, где опровергается тезис о возможности перенакопления. Доктрина Мальтуса, Чолмерса и Сисмонди "вносит столько противоречий в самую концепцию, что мне очень затруднительно что-либо о ней утверждать", - признается Милль. Как он показывает далее, существо аргументации состоит в том, что все производители могут оказаться не в состоянии продавать по ценам, покрывающим издержки, если быстрое накопление капитала создает слишком много производственных мощностей, чтобы покупательная способность рынка сумела поглотить соответствующую продукцию. Отметим наблюдение (раздел 4), что в периоды коммерческих кризисов "реально имеет место избыток всех товаров над денежным спросом - другими словами, недостаток предложения денег", - довольно четкое изложение Закона Вальраса [см. раздел 1 главы 5]. Милль выражает опасение в том, что теория пересбережения может способствовать ограничительным тенденциям: Чолмерс "проповедует капиталистам моральное ограничение в погоне за прибылью, в то время как Сисмонди недооценивает механизацию".

### 17. Валютно-банковская полемика

В книге III главы 22 и 24 нужно читать подряд - они посвящены одному вопросу: как обеспечить стабильность цен в условиях смешанной бумажной валюты.

Чтобы оценить позицию Милля, следует коротко рассказать о большой полемике вокруг валютного регулирования, которая разделила его современников на два лагеря. Рикардо так сформулировал валютный принцип: смешанная - бумажно-золотая - валюта должна быть колеблющейся точно так же, как и чисто металлическая, чтобы автоматически реагировать на любой приток или отток золота. Во времена Рикардо неконвертируемость выпускаемых банкнот создавала род регулирования валютного дела. С возобновлением платежей металлическими деньгами в 1821 г. возник вопрос о том, является ли конвертируемость автоматическим механизмом для обеспечения стабильности валюты. Мнение Рикардо было отрицательным, а так называемая "валютная школа", возглавляемая Оверстоуном, Норманом и Торренсом, стояла на позиции регулируемого выпуска банкнот, что привязало бы национальную валюту к движению курсов иностранных валют. Банк Англии склонялся к взглядам "валютной школы" и под руководством Хорсли Палмера, одного из великих управляющих, следовал правилу поддержания постоянного отношения портфеля ценных бумаг (ссуд, инвестиций и векселей) к общей сумме обязательств. Это правило, как представлялось, должно было сделать денежное регулирование автоматическим механизмом, поскольку оно было направлено на поддержание постоянного количества денег во внутреннем обращении, зависящего только от внешнего курса золота. Акт о Банковской хартии 1844 г. преследовал те же цели через централизацию эмиссии банкнот в руках банка, одновременно ограничивая объем их выпуска величиной, эквивалентной определенному количеству ценных бумаг, сверх чего они могли выпускаться только в обмен на золото или серебро. Более того, закон формально отделил Департамент эмиссии от Департамента банковских операций, а функцию дисконтирования оставил вовсе без регулирования в силу того, что изменение в депозитах влечет изменение в эмиссии банкнот.

"Валютной школе" противостояла "банковская школа", известнейшими из сторонников которой были Тук и Фуллартон. Эти отрицали возможность избыточной эмис-

сии конвертируемых бумажных денег, поскольку "потребности торговли" автоматически контролируют объем денежной эмиссии; поэтому законодательный контроль за денежной массой не нужен, покуда поддерживается конвертируемость валюты. При этом доказывалось, что употребление банковских вкладов, векселей и других форм кредита как субститутов банкнот лишает смысла усилия "денежной школы" контролировать предложение денег только через регулирование банкнот. Акцент "банковской школы" на общей структуре кредита очень напоминает упор на ликвидность в Британском отчете Рэдклифа от 1959 г.

Ясно, что в сущности ни одна из школ не признавала того, что управление денежной массой должно быть дискреционным<sup>9</sup>. "Валютная школа" хотела регулировать эмиссию банкнот для того, чтобы сохранить свободу действий центрального банка, в то время как "банковская школа" отвергла в принципе какое-либо управление денежной массой. Ни одна из сторон не признавала основных функций центрального банка как "заимодавца в последней инстанции", что придает всей полемике несколько архаичный облик. Но в основе дискуссии лежало существенное различие во мнениях по поводу дефиниции понятия денег, которое сохраняет свою значимость и сегодня. Для "валютной школы" характерно было убеждение, что только золото и обратимые банкноты являются деньгами и что их совокупная масса в обращении должна отражать перемены в рыночном предложении золота. Но в действительности их аргументация была гораздо более изощренной. Ранее Торнтон и "Отчет Комитета по слиткам" доказывали, что эмиссия местных банков управлялась существенным образом банкнотами Банка Англии. Точно так же поборники валютного принципа доказывали, что, поскольку кредит может влиять на цены в той же степени, в какой может влиять на них эмиссия металлических денег и банкнот, кредитная надстройка не может надолго выйти за пределы рыночного предложения золота и банковских билетов; последние были основным денежным инструментом, так как на них всегда был спрос для совершения замыкающих платежей в период кризиса. Более того, они настаивали, что невысокая скорость обращения банковских депозитов и векселей превращает кредитные инструменты в количественно несущественную часть совокупного предложения денег. С другой стороны, упор "банковской школы" на многообразии источников кредитования и ее настаивание на том, что необходимо контролировать не только настоящие деньги, но и квази-деньги, снова приобретают актуальность в свете текущей полемики о роли финансовых посредников в денежной политике.

## 18. Доктрина реальных векселей

"Банковская школа" утверждала, что смешанная денежная масса должна расширяться и сжиматься в соответствии с нуждами бизнеса. Они исходили из того, что банковские активы должны, как правило, состоять из "реальных векселей". Если банки ограничивают свои ссуды самоликвидирующимися коммерческими векселями, т.е. дисконтированием краткосрочных векселей под товары, находящиеся в процессе производства, тогда объем этих средств платежа в стране будет расширяться в точном соответствии с объемом производимых товаров. Эта мысль, вполне отчетливо выраженная в "Богатстве народов" [см. раздел 13 главы 2] подверглась критике со стороны Торнтона, Рикардо и Комитета по слиткам, поскольку она была официальной точкой зрения совета директоров Банка Англии. "Банковская школа" придерживалась доктрины реальных векселей в виде "закона обратного притока", а именно: если банки не будут строить свою политику только на реальных векселях и будут давать долгосрочные ссуды или ссужать под спекулятивные начинания, то рост цен вызовет обратный приток "избыточных" платежных средств в банки посредством погашения ссуд или обращения бумаг в металлические деньги. Таким образом, "закон обратного притока" утверждает невозможность возникновения инфляции от избыточного расширения банковского кредита. Некоторые приверженцы доктрины реальных векселей допускали, что государственные займы у центрального банка могут иметь инфляционный характер. Однако если опустить последнее, из этого закона вытекает, что рост цен — в норме, не следует за увеличением средств обращения, а, напротив, предшествует



этому. Очень легко увидеть, почему "банковская школа" и в особенности Томас Тук ассоциируются с противниками количественной теории денег.

"Закону обратного притока" противостоит учение Торнтона-Рикардо о рыночной норме процента как о связующем звене между денежной массой и ценами: при любой банковской ставке, лежащей ниже долгосрочной равновесной нормы процента, спрос на ссуды и дисконты не будет удовлетворен. Привязывание ссуд и дисконтных ставок к истинным коммерческим векселям<sup>10</sup> не обеспечивает преграды для избыточной эмиссии, даже если валюта является конвертируемой. Многие из достойных аргументов против доктрины реальных векселей можно найти в "Природе бумажного кредита" Торнтона (1802). Во-первых, один и тот же продукт может быть продан не один раз, и каждая продажа ведет к появлению нового "реального векселя". В этом случае предложение денег может значительно превысить потребности бизнеса, даже если каждая ссуда осуществляется под краткосрочный коммерческий вексель. Во-вторых, банкиры могут столкнуться со сложностями в отличении реальных векселей от спекулятивных и будут в любом случае рассматривать потребительские ссуды как наименее важную форму ликвидности для своих активов. Важнее всего, что текущий объем векселей функционально зависит не только от объема сделок, но также от длительности сроков их оплаты, т. е. от скорости их обращения. Так как коммерческие векселя суть квази-деньги, вексель может быть употреблен несколько раз в течение периода своей службы, и при каждом таком употреблении он оказывает влияние на цены. Поскольку в период бума скорость обращения векселей имеет тенденцию к росту, банковские операции с реальными векселями не смогут помешать тому, чтобы курс векселей повышался всякий раз, когда должно сжиматься предложение денег. Расширение ссуд повышает денежные доходы, растет спрос, и это оправдывает дополнительное заимствование. Ни по количеству денег в обращении, ни по объемам кредитования стабильность не может быть достигнута путем ограничения учета реальных векселей. Доктрина реальных векселей полностью игнорирует учетную ставку векселей (реальных и других). Расширение ссуд всегда может быть вызвано снижением банковской нормы процента или отсутствием ее повышения в условиях роста нормы прибыли. Но несмотря на внушительное опровержение Торнтоном "закона обратного притока", доктрина реальных векселей дожил до XX в., и была внесена в Акт о Федеральной резервной системе 1913 г.

### 19. Отношение Милля к денежному регулированию

Для начала Милль подписывается под доктриной реальных векселей: "закон обратного притока" намного ближе к истине, нежели любая иная "версия денежной теории" (раздел 2 главы 24 книги III). В главе 13 книги III и снова в главе 22 книги III Милль указывает, что избыточная эмиссия конвертируемой валюты ведет либо к оттоку золота из-за дефицита платежного баланса, либо к переплавке монеты в производственное сырье вследствие повышения цен на промышленное золото относительно фиксированной денежной ценности золотой монеты. Это положение уточняется в разделе 2 главы 24, где Милль вводит различие между двумя состояниями рынка: "статичным" и "спекулятивным". Здесь Милль наиболее близок к понятию о поворотных точках делового цикла. В статичном состоянии "закон обратного притока" автоматически обеспечит преграду для избыточной эмиссии. Но в спекулятивном состоянии рынка, когда каждый ожидает повышения цен, банковский кредит и в самом деле может расти беспредельно, даже если банки будут руководствоваться только правилом реальных векселей. Он отмечает возражение Тука-Фуллартона о том, что спекулятивные начинания обычно финансируются чеками и что эмиссия банкнот начинает расширяться только *после* того, как цены уже выросли. Однако, заявляет Милль, когда спекуляция перекидывается от дилеров к производителям, объем банкнот начинает увеличиваться и только тогда имеет место инфляционный подъем. Таким путем Милль пытается найти компромисс между взглядами "банковской школы" (справедливыми для статичного рынка) и позицией "валютной школы" (справедливой для спекулятивного рынка). Сам

он, однако, явно склоняется к "банковской школе", - с Адамом Смитом против Торнтона и Рикардо, - что становится очевидным из его отрицательной оценки "Акта о банковской хартии 1844 г." (разделы 3-6 главы 24 книги III). Несмотря на это, его замечания о спекулятивном состоянии, несомненно, выражают существо той критики доктрины реальных векселей, которая исходила от "денежной школы".

## 20. Теория международной ценности

В главе 17 книги III дается хорошее изложение "закона сравнительных издержек" [см. раздел 21 главы 4]. В главе 18 показывается, что условия бартерного торгового обмена зависят не только от издержек производства, но также и от "обоюдного спроса". "Уравнение международного спроса" обуславливает то, что ценность экспорта одной страны должна быть равна ценности импорта другой страны, и условия торговли, таким образом, определяются "величиной и растяжимостью спроса", т. е. тем, что мы сейчас назвали бы уровнем и эластичностью спроса на импорт в каждой стране (раздел 2). Чем больше и эластичнее иностранный спрос, тем благоприятнее условия для торговли данной страны. В разделе 3 Милль вводит понятие транспортных издержек и отмечает, что любое повышение этой величины означает сокращение доходов от торговли; если мы допускаем транспортные издержки, пропорции обмена двух товаров уже не одинаковы для обеих стран; наконец, транспортные издержки повышают цену тех отечественных товаров, которые вовсе не экспортируются и не импортируются. В разделе 4 эти рассуждения распространяются на более чем два товара или две страны.

В разделе 5 показывается, что мероприятия по снижению издержек в льняной промышленности "Германии" могут в большей степени изменить условия бартерного обмена в пользу "Англии", чем падение относительных цен на лен. В последнем абзаце раздела 5, где рассматривается эта ситуация, Милль вплотную подходит к формулировке концепции эластичности спроса по цене ( $\omega$ ) настолько близко, что одной лишь заменой его слова "отношение" (*ratio*) словом "пропорция" (*proportion*) можно получить современную дефиницию Маршалла. Он делит все экспортные товары на три класса: (1) те, по которым "спрос растет в большем отношении, чем падает цена" ( $\omega > 1$ ); (2) те, по которым совокупная выручка останется постоянной при падении цены, поскольку спрос растет количественно "в том же отношении, что и удешевление" ( $\omega = 1$ ); (3) те, по которым выручка падает, так как количественно спрос растет в меньшем "отношении", чем падает цена ( $\omega < 1$ ). Разделы 6-9 этой главы Эджуорт характеризует как "утомительные и путанные"; они были добавлены в более поздних изданиях в ответ на критику, что возможно множественное равновесие, когда спрос какой-либо страны на продукцию другой страны неэластичен.

Последующие экономисты-неоклассики мало что добавили к теории международной ценности Милля как таковой, за исключением случая колебаний издержек в той или иной стране. Единственное уточнение по существу коснулось относительных размеров двух стран и относительной важности двух товаров, предназначенных для обмена (небольшая страна, производящая товар, важный с точки зрения международной торговли, может быть в состоянии специализироваться исключительно на его производстве и таким образом повернуть условия торговли в свою пользу; или, если одна страна больше другой, она может вынудить партнера к обменному соотношению на пределе ряда сравнительных издержек). Зато было существенно усовершенствовано формальное представление результатов Милля. В конце 70-х годов XIX в. Маршалл придумал элегантную геометрическую иллюстрацию поведения обоюдного спроса. Он представил все экспортные товары через общую единицу измерения — "представительный тьюк" и построил кривую предложения товаров одной страны для экспорта в другую страну.

Кривые предложения, или кривые "обоюдного спроса", являются своеобразными кривыми спроса, потому что они выражают спрос не в цене единицы другого товара, а в форме совокупного предложения другого товара (похоже на кривую совокупного дохода вместо среднего). Кривая предложения Англии (рис. 6-2), показывает, что в

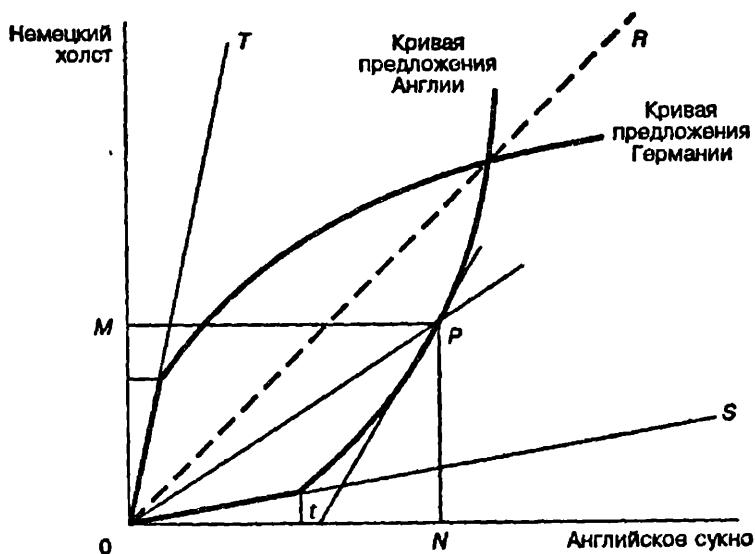


Рис. 6-2

обмен на количество холста  $OM$  Англия готова предложить количество сукна  $ON$ ; другими словами, в обмен на  $ON$  сукна Англия предъявляет спрос на  $OM$  холста. Аналогичным образом Германия предлагает  $OM$  холста в обмен на  $ON$  английского сукна. Ценовые линии  $OS$  и  $OT$  представляют условия, при которых Англия может получать холст у себя дома, а Германия у себя дома получать сукно, если между ними нет торговли; эти линии выражают соответствующие соотношения сравнительных издержек на холст и сукно в обеих странах. Эти линии прямые, потому что предполагается постоянство издержек. Кривые предложения идут вдоль ценовых линий при отсутствии торговли, а затем отклоняются от ценовых линий, показывая, какой наименьший экспорт готова каждая из стран предложить в обмен на каждую единицу прироста импорта. Ценовые линии устанавливают внешние пределы для кривых предложения, так как ни одна страна не станет предлагать больше экспортного товара, чем она может произвести у себя в отраслях, конкурирующих с импортом. Торговое равновесие требует, чтобы ценность импорта равнялась ценности экспорта одновременно у каждого из партнеров. Равновесные количества сукна и холста, которые будут проданы (куплены), даны в точке пересечения обеих кривых предложения, а наклон луча  $OR$  представляет равновесные "условия торговли".

Теперь доводы Милля можно проиллюстрировать графически. Для начала заметим, что эластичность каждой кривой предложения падает по мере движения вдоль нее. Цена холста в единицах сукна представлена количеством сукна, предлагаемого за единицу холста, т. е.  $MP/OM = ON/PN$ . Одновременно это еще и средний доход от продажи сукна, измеренный в единицах холста, т. е. котангенс угла  $PON$ . По формуле Джоан Робинсон, эластичность кривой предложения в этой точке равна  $AR/(AR - MR)$ , где  $AR$  и  $MR$  соответственно представляют средние и предельные доходы. Теперь предельный доход от продажи количества сукна  $ON$  в обмен на количество холста  $PN$  определяется тангенсом кривой предложения Англии в точке  $P$  или контангенсом угла  $P,N$ . Таким образом:

$$\omega = \frac{AR}{AR - MR} = \frac{ON/PN}{(ON/PN) - (tN/PN)} = \frac{ON}{ON - tN} = \frac{ON}{Ot} > 1.$$

Нетрудно видеть, что эластичность падает по мере движения вдоль кривых, т. е.  $t$  приближается к  $N$ , если двигаться вдоль английской кривой предложения. До тех пор пока тангенс английской кривой предложения положителен, эластичность английского спроса на холст больше единицы. Она равна единице, когда кривая предложения

совершенно вертикальна, а неэластичный спрос предполагает обратный изгиб кривой предложения (см. рис. 6-3). Технические усовершенствования в германской льняной промышленности, работающей на экспорт, изменяют условия предложения, как показано на смещенной кривой  $OG'$ , — в то время как Германия вначале была склонна предложить  $NQ$  холста в обмен на  $ON$  сукна, теперь она готова предложить уже  $NQ'$  холста. Влияние снижения издержек на условия торговли прямо зависит от формы английской кривой предложения. Если за прежней точкой пересечения это прямая вертикальная линия ( $Or_2$  представляет случай единичной эластичности, когда английский спрос на холст растет "в той же пропорции, что и его дешевизна"), то условия торговли не изменятся в пользу Англии в той степени, как это было бы при неэластичности ее спроса на холст ( $Or_1$ ). Если ее спрос высокоэластичен ( $Or_3$ ), мы имеем случай, когда условия торговли изменяются в ее пользу *в меньшей степени*, чем исходное снижение относительной цены холста. Так как продажа английского сукна отображается горизонтальной осью, а получаемый немецкий холст — вертикальной осью, то условия торговли Англии будут улучшаться при вращении против часовой стрелки ценовых линий  $OP$ ,  $OP'$ ,  $OP''$  и т.д., в то время как позиция Германии сможет улучшиться при вращении ценовой линии по часовой стрелке.

Позднее, в разделе 6 главы 4 книги V, Милль поднимает вопрос о влиянии налогов на экспорт и импорт. Та же самая диаграмма пригодится для решения и этой проблемы. Если  $OG'$  представляет собой первоначальную кривую необлагаемого предложения, то  $OG$  является смещенной кривой предложения товара за вычетом налога, когда Германия облагает налогом английский импорт и/или же свой собственный экспорт. В соответствии с расположением точки первоначального пересечения мы имеем три случая, которые различает Милль в своем рассуждении.

Диаграмма Маршалла также наглядно демонстрирует, что, когда кривые предложения Англии или Германии изгибаются назад в силу неэластичности спроса, становится возможной множественность равновесия, а условия торговли делаются неопределенными, как Милль дает понять в разделе 6 главы 18 книги III.

## 21. Международная величина зарплаты и уровни цен

В главе 19 и в разделе 2 главы 25 Милль разрабатывает учение Сениора об относи-

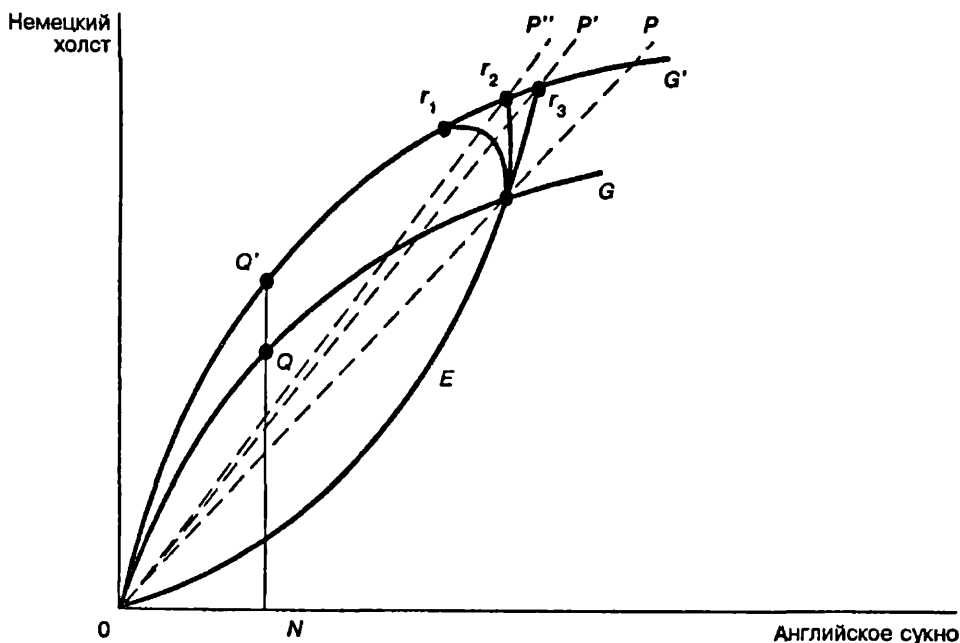


Рис. 6-3

тельной ценности денег в открытой экономике: - уровень цен будет самым высоким в тех странах, где экспортные отрасли являются наиболее эффективными [см. раздел 22 главы 4]. Но Милль идет дальше Сениора и показывает, что относительные "издержки страны на добычу золота" также изменяются из-за транспортных издержек - если издержки на доставку холста в Англию возрастают, цена холста в Германии и, следовательно, общий уровень цен там понизится по сравнению с уровнем цен в Англии в результате действия механизма золотопотока. Более того, страны, чьи экспортные товары пользуются наибольшим спросом за границей при наименьшем внутреннем спросе на заграничные товары, будут иметь относительно более высокий уровень цен.

Доктрина Сениора, касающаяся относительного уровня заработной платы в разных странах, также требует поправок в свете обоюдного спроса. Во-первых, когда состояние спроса и предложения обеспечивает стране благоприятные условия бартерной торговле, уровень заработной платы в этой стране будет относительно высоким по сравнению с другими торгующими нациями. Во-вторых, чем больше значение торговли сукном относительно холста на мировом рынке, тем выше уровень заработной платы в Великобритании по сравнению с уровнем в Германии. И наконец, чем меньше эластичность английского спроса на немецкий холст или чем более эластичен немецкий спрос на английское сукно, тем выше будет уровень заработной платы в Англии по сравнению с Германией. Вспомнив численный пример, приведенный нами ранее при описании доктрины Сениора [см. раздел 22 главы 4], мы увидим, что средняя зарплата в Англии может составлять от 80 до  $53\frac{1}{3}\%$ , заработной платы в Португалии. Сейчас мы показали, что она, пожалуй, ближе к 80%, чем к  $53\frac{1}{3}\%$ , если Португалия предъявляет больший абсолютный спрос на английское сукно, чем Англия - на португальские вина, и если Португалия располагает большими альтернативными источниками предложения в обмен на сукно, чем Англия - в обмен на портвейн.

Сениор показал, что заработная плата в разных странах должна быть пропорциональна производительности труда в экспортирующих отраслях соответствующих стран. Но что определяет характер и состав экспортирующих отраслей? Не правда ли, уровень оплаты труда и сложившиеся издержки на заработную плату в единице продукции различных отраслей будут определять состав тех из них, которые могут экспортировать с прибылью свою продукцию? Разорвать этот, несомненно порочный, круг Милль не поможет. Только Монтифору Лонгфилду, удалось поставить проблему корректно: если представить себе ряд продуктов для данной страны, выстроенный по величине их преимуществ в реальных издержках по сравнению с некоторой другой страной, экспортные товары окажутся вверху, а импортные - внизу этой иерархии. Сравнительные нормы номинальной заработной платы в двух странах тогда позволят провести линию раздела между экспортными и импортными продуктами. Окончательное решение этой проблемы, - с учетом не только шкалы сравнительных преимуществ и структуры заработной платы, но также и обоюдного спроса на продукты соответствующих стран, - так и не было дано вплоть до Эджуорта.

## 22. Закон Юма

Глава 20 книги III посвящена исследованию основных принципов выравнивания валютного курса в условиях золотого стандарта, причем особо подчеркивается роль цен в обеспечении равновесия платежного баланса. В главе 21 книги III обсуждается распределение денежного металла в международном масштабе. Интерпретация Миллем "закона Юма" гораздо шире, чем предлагавшиеся прежде. Он показывает, что приток снижает норму процента, даже если это ведет к повышению цен (см. также раздел 4 главы 24). Как только норма процента падает, краткосрочные капиталы утекают за границу, что ведет к выравниванию валютного курса. Милль одним из первых обратил особое внимание на то, что центральный банк может защитить свои резервы во время утечки золота за границу, повышая банковский процент и этим помогая росту рыночной нормы процента, что уже и так происходит в результате оттока золота из страны. Рост нормы процента привлекает капитал из-за границы; возникает спрос на

британские векселя, и по мере роста их цены становится выгодным отдавать за них золотые слитки; таким образом, валютный курс восстанавливается в пользу Англии. Этот механизм, связывающий банковский процент с движением золота на мировом рынке, был подробно описан Джорджем Гошеном в "Теории валютного курса" (1861). Однако, сущность процесса была изложена уже Миллем и, в какой-то мере, Торнтоном.

**Раздел 2 главы 21** поднимает вопрос о влиянии технических усовершенствований производства экспортной продукции на распределение дохода от торговли между странами-партнерами: совокупный доход, полученный от снижения издержек производства английского сукна, уходит в Германию, если немецкий спрос на английское сукно имеет единичную эластичность. Если немецкий спрос неэластичен по цене, то цена немецких покупателей будет выше, чем английских. Доходы Англии будут превышать доходы Германии только в том случае, если немецкий спрос относительно эластичен. Если "доход" измеряется снижением цены сукна относительно данного количества холста, результат легко прочитывается на кривых предложения Маршалла.

### 23. Трансфертные платежи

**Раздел 4 главы 21** посвящен вопросу об односторонних трансфертах. Обратим внимание на то, что в качестве примера трансфертных платежей Милль не выбирает экспорт капитала по причине фундаментальной классической предпосылки об отсутствии перелива капитала между странами. Вместо этого он ссылается на перечисление государственных средств за границу и процентные платежи иностранным кредиторам в качестве примера трансфертов капитала. Милль рассматривает всю проблему в целом очень бегло и исключительно в аспекте ценового урегулирования, хотя дальше в книге он дает ясное указание о роли изменений дохода как корректирующей силы, способной устранить диспропорции в структуре платежного баланса (раздел 4 главы 24 книги III). В условиях золотого стандарта попытка перевода капитала в другую страну ведет в первую очередь к росту цен векселей в стране-заемщике. За этим следует поток золота от заимодавца к заемщику (при этом валютный курс определяется золотым экспортом страны-займодавца), что в свою очередь сопровождается повышением цен в стране-заемщике по отношению к стране-займодавцу. Займодавец приобретает благоприятный, а заемщик - неблагоприятный торговый баланс, что ведет к соответствующей кредитной ставке, при которой восстанавливается паритет валютных курсов, а относительные цены стабилизируются на новом уровне. В данном случае изменение цен и приток золота вызывают всестороннее выравнивание при том допущении, что заграничный спрос торгующих стран не подвержен влиянию трансфертов капитала, - в этом суть классической теории трансфертных платежей. Этой теории противостоит современная кейнсианская теория трансфертов, которая подчеркивает изменение доходов и сдвиги спроса.

Согласно классической теории изменение объемов импорта и экспорта сопровождается движением цен соответствующих товаров вдоль кривых спроса. Трансферты капитала, таким образом, ведут к изменениям условий бартерной торговли в пользу страны-получателя. Согласно кейнсианской теории это изменение в бартерных условиях торговли не является необходимым последствием трансферта. Когда выплата за границе не сопровождается получением какого-то эквивалента, совокупные расходы платящей страны превышают ее доходы. Тенденция к сокращению собственных расходов, в то время как иностранец тратит больше, приводит к тому, что спрос на импорт в обеих странах - платящей и получателя - смещается, притом неизбежно смещается в сторону восстановления равновесия платежного баланса. Это смещение кривых спроса может оказаться достаточным, чтобы допустить трансферты в форме товаров без какого-либо изменения цен.

### 24. Доктрина сбыта излишков

В разделах 4 и 5 главы 17 книги III Милль отвергает такой довод Смита в пользу внешней торговли, как "возможность сбыта излишков"<sup>11</sup>, находя его "уцелевшим ре-

ликом меркантилистской теории". Анализ сравнительных издержек рассматривает территориальное разделение труда как вопрос движения вдоль кривой мирового производства - преобразования, построенной на основе данных по торгующим странам о ресурсах и способах их преобразования в продукт; специализация понимается как всецело обратимый процесс межстранового перераспределения ресурсов. Однако "теория сбыта излишков" рассматривает международную торговлю с упором на приносимые ею косвенные доходы, которые понимаются как движущая сила, расширяющая размеры рынка и генерирующая новые потребности. Как указывает Милль, это соображение "справедливо главным образом для ранних стадий промышленного развития"; включение отсталой страны в международную торговлю "иногда действует наподобие промышленной революции". Эти замечания затрагивают общий вопрос о вековых изменениях в сравнительных преимуществах - вопрос, которому ни один из экономистов классического направления не уделил должного внимания. Довольно странно, что классическая теория, ориентированная вроде бы на проблемы долгосрочного развития, все же разработала почти целиком статичную теорию международной торговли. Но здесь, как и во всех других случаях, нужно представлять себе следующее: многое из того, что выступало тогда как теория развития, было не более чем специфической формой сравнительного статического анализа, при котором течение времени в расчет не принимается.

## 25. Основы теории международной торговли

Прежде чем перейти к другим сюжетам, мы должны рассмотреть вопрос о том, имеется ли действительно какая-нибудь основа для существования особой теории международной торговли. Экономисты классического направления отстаивали специфику теории международной торговли (в отличие от теории торговли внутренней) ввиду относительно малой мобильности ресурсов между нациями. На это можно возразить, что тут различие в степени, а не в свойствах: и в пределах страны имеется много подобного - вспомним замечание Смита, что "из всех видов груза, хуже всего поддаются транспортировке люди", а капитал и труд временами все же пересекают национальные границы. Можно сказать и еще: либо в теоретических целях мы допускаем полную мобильность как во внутренней, так и во внешней торговле, либо, если быть реалистами, мы должны во всех случаях исходить из неполной мобильности. Кернс, следуя логике Милля, доказывал, что внутри страны фактически нет движения труда между определенными неконкурирующими занятиями. Поэтому обмен между такими группами в точности подобен обмену между странами, т. е. зарплата и прибыль не выравниваются перемещением труда и капитала. Значит, не оправданно утверждение, будто внутренняя торговля происходит на основе издержек производства, а международная управляется обоюдным спросом. В обмене между неконкурирующими отраслями внутри страны ценность также регулируется обоюдным спросом. Таким образом, Кернс сделал первый шаг к обобщенной теории ценности, где внутренняя торговля и межнациональная торговля представляют собой просто особые случаи, зависящие от превалирования фактора мобильности.

Возможно, некоторых неточностей можно было бы избежать, если, как это делал Бастебл, говорить о классической теории как о теории "межрегиональной", а не "межнациональной" торговли. Экономисты классического направления никогда не заявляли, что их определение "нации" совпадает с политическими границами стран. Милль благоразумно употреблял термин "отдаленные места" и подчеркивал, что торговля с колониями является на деле внутренней торговлей, не подпадающей под закон о международных ценах (книга III, глава 25, раздел 5). В любом случае мы можем согласиться, что нации представляют характерный пример неконкурирующих групп и потому являются предметом особой теории международной торговли. Нет препятствий к тому, чтобы применить эту теорию к регионам внутри страны при схожести соответствующих условий. Даже экономисты-классики применяли модель механизма золотоденежного потока к торговле между Лондоном и провинциями, когда дока-

звали, что местные банки не могут выпускать лишние деньги в обращение без утечки золота в Лондон.

Как мы уже отмечали выше, экономисты-неоклассики мало добавили существенного к теории международной торговли Милля. Вообще теорией международной торговли мы называем теорию, которая задается вопросом: если платежный баланс поддерживается в состоянии равновесия, тогда каковы доходы от торговли и как эти доходы распределяются между странами в зависимости от условий торговли? Однако в наше время эта теория как таковая была переработана Хекскером и Олином двумя шведскими экономистами. Теория Хекскера-Олина предлагает модель торговли в терминах сравнительной обеспеченности стран факторами производства. Страна будет иметь относительное преимущество в тех продуктах, производство которых требует интенсивного использования фактора, сравнительно обильно имеющегося в данной стране, и потому она будет импортировать те продукты, производство которых требует интенсивного использования фактора, сравнительно редкого в данной стране. Эта теория вбирает "закон сравнительных издержек" Рикардо, дополненный и усиленный концепцией обобщенного спроса Милля, но она идет дальше, связывая модель международной торговли со структурой экономики торгующих стран. Таким образом, теория Хекскера-Олина предлагает инструмент для анализа воздействия изменений в торговле на собственные экономические структуры стран, и в частности на внутреннее распределение доходов. Она придает четкость старой классической теореме, что торговля заменяет движение факторов между странами, и потому она ставит вопрос о том, может ли одна только торговля — в отсутствие полной международной мобильности факторов — выравнивать цены на все факторы производства во всех торгующих странах. Довольно будет сказать, что, хотя теория международной торговли Рикардо-Милля прошла через испытания с большим успехом, чем многие другие элементы классической политической экономии, даже эта теория сегодня так основательно переделана, что иногда бывает трудно распознать в новой посуде старое вино.

## 26. Статика и динамика

В последней главе книги III "Принципов" излагается рикардианский взгляд на экономическое развитие как на состязание между "населением и возможностями сельского хозяйства", что повторяет сюжет главы 13 книги I. Вроде бы цель здесь показать, что на "законы распределения" не влияет наличие денег в экономике, ибо распределение есть результат действия "реальных" сил. Вся книга IV посвящена анализу природы этих сил, определяющих вековые изменения факторных цен и пропорции распределения. В главе 1 Милль провозглашает различие между "статикой" и "динамикой", которое он позаимствовал у Конта. До сих пор, заявляет он, мы исследовали "экономические законы общества стационарного и неизменного". Довольно неожиданное заявление после обсуждения Мальтусовой теории народонаселения, законов распределения доходов и вопроса о социализме в книге I. Теперь, продолжает он, мы добавляем "динамику политической экономии к ее статике". Вряд ли нужно говорить, что со времен Милля термины "статика" и "динамика" претерпели значительные изменения. Сегодня "динамика" означает анализ, который четко вскрывает временные упреждения и отставания в экономических отношениях, — свидетельством этого служат современные модели, использующие дифференциальные уравнения, — в противовес "статике", когда все переменные относятся к одному и тому же моменту времени. "Экономическая таблица" Кенэ, хотя ее описательные приемы характерны для стационарного состояния, все же представляет собой примитивную "динамику" в современном смысле слова, потому что предполагает наличие годового лага между затратами и результатами. Доктрина рабочего фонда представляет другой пример элементарной экономической динамики. У Милля, однако, "динамика" означает анализ исторических изменений, тогда как "статикой", по-видимому, именуется то, что мы сейчас называем сравнительным статическим анализом: сравнение исходной равновесной



ситуации, нарушенной внешним "толчком", с последующей ситуацией, когда равновесие восстанавливается. Но в этих делах Милль не очень последователен — мы уже видели примеры его "динамики", а многочисленные примеры "статических" рассуждений встречаются в книгах IV и V.

### 27. Снижение нормы прибыли

В главе 2 книги IV Смитова проблема вековых изменений в структуре цен обсуждается с позиции учения Рикардо. Как и в главе 13 книги I Милль допускает, что с 1830 г. или около того обнаружился мощный "импульс" к улучшениям в сельском хозяйстве, так что тенденция к снижению доходов была более чем компенсирована. Он предполагает, что временные ряды цен на сельскохозяйственную продукцию, скорректированные на сезонные колебания и на изменение ценности денег, раскроют, какая из двух противодействующих сил фактически превалировала - снижение доходности или технический прогресс (раздел 3). Это новая страница в экономической литературе: рикардианская теория предсказывала повышение цен на пшеницу в отсутствие свободы торговли, и никто до Милля не предлагал подвергнуть эту теорему эмпирической проверке.

Оставшаяся часть главы 2 (разделы 4 и 5) защищает спекуляцию товарами как метод выравнивания колебаний цен. В главе 3 книги IV рассматриваются возможные изменения в распределении по четырем случаям: (1) когда население растет быстрее, чем капитал (раздел 1); (2) когда капитал растет быстрее, чем население (раздел 2); (3) типично рикардианский случай, когда капитал и население растут в одинаковом темпе (раздел 3); (4) когда капитал и население не растут совсем, однако технический прогресс снижает затраты на производство продукции (раздел 4). Раздел 4 содержит анализ влияния трудосберегающих инноваций в сельском хозяйстве на размеры ренты. Здесь ничто не добавляется к сказанному Рикардо, кроме акцента на краткосрочный аспект данных рассуждений.

В главе 4 книги IV дается оригинальная трактовка "тенденции прибыли к минимуму". Милль замечает, что существует минимальная цена предложения капитала, а именно "норма, которую средний индивид будет считать эквивалентом за воздержание". По мере экономического прогресса эта норма имеет тенденцию к понижению, потому что "человечество становится все более склонным жертвовать сиюминутной выгодой ради будущих доходов" - чем больше годовой продукт, тем меньше озабоченные люди должны добавлять текущее потребление из своих сбережений. К тому же рост капитала снижает его производительность. Как подчеркивает Милль, консоли в Англии (безрисковое помещение средств) держатся на уровне 3%<sup>12</sup>. *В отсутствие технической прогресса*, текущая норма накопления капитала должна снизить ее "в течение нескольких лет" до 1%, каковую величину он считает минимальной ценой предложения капитала. Норма прибыли, таким образом, обычно находится в пределах "наименьшей охапки", а страна навеки обречена пребывать на грани стагнации (раздел 4). Силы, противодействующие этой тенденции, исследуются в разделе 5. Они включают: (1) потери капитала в период кризиса (разделы 5-8); (2) технические усовершенствования, особенно в производстве товаров рабочего потребления (раздел 6); (3) расширение внешней торговли до тех пор, пока она снижает реальные издержки производства товаров, покупаемых на заработную плату (раздел 7); (4) экспорт капитала (раздел 8). Экспорт капитала компенсирует снижение нормы прибыли не потому, что он обеспечивает "сбыт излишков", а потому, что он, как правило, направляется в колонии для производства сырья на экспорт в метрополию, конечный эффект от которого должен снизить реально достигнутые издержки производства товаров рабочего потребления. В разделе 5 Милль связывает периодичность кризисов с самой тенденцией нормы прибыли к понижению, поскольку убыль капитала во время спада подготавливает почву для оживления ожиданий прибыли. Эта глава, как мы увидим, была прочитана и взята на заметку Марксом. В следующей главе (глава 5) Милль заключает, что тенденция нормы прибыли к понижению делает уязвимой аргументацию против государственных расходов (что уже говорилось в разделе 8 главы 4 книги I).

Везде на протяжении книг IV и V можно встретить постоянное повторение материала, обсуждающегося в прежних частях "Принципов". Отчасти это результат торопливости при написании книги (вся она, как уже отмечалось, была создана за 18 месяцев), но в большей мере это, вероятно, явилось следствием дважды проведенной дихотомии: Производство-Распределение и Статика-Динамика. Это обусловило особенности композиции книги.

## 28. Соотояние застоя

Глава 6 книги IV, где говорится о застойном состоянии экономики, весьма заметно окрашена социальными пристрастиями Милля. Он с порога отмежевывается от "политэкономов старой школы", включая Смита, Мальтуса и Мак-Куллоха, которые отождествляют "экономически желаемое" с "прогрессирующим состоянием" и считают наступление застоя приходом дня страшного суда. "Я вовсе не очарован, - замечает Милль, - жизненным идеалом тех, кто считает нормальным состоянием человеческих существ борьбу за преуспевание". Американские читатели заметят комментарии об Америке в первом издании, которые Милль впоследствии вычеркнул (раздел 2). В целом, эта глава есть нечто вроде введения к Гэлбрейтову "Обществу изобилия". "Только в отсталых странах мира увеличение производства является наиболее важной задачей - в более развитых странах экономически необходимым считается усовершенствование распределения", - звучит типично по-гэлбрейтовски.

Глава 7 книги IV "О вероятном будущем трудящихся классов", начинается с отрицания теории элиты Карлайла, у которого богатые руководят бедными по отеческой обязанности: "Бедные уже могут спокойно обходиться без построек для малолетних, и нельзя больше обращаться с ними как с детьми" (раздел 1). В разделах 4-6 обсуждаются любимые темы Милля: крестьянское право собственности, участие в прибылях и потребительские кооперативы. Детальные иллюстрации вариантов дележа прибыли и ранних кооперативных начинаний делают чтение довольно утомительным. В последнем (7-м) разделе подвергаются критике социалисты за выступления против конкуренции: не конкуренция, заявляет Милль, а строй, основанный на праве собственности вызывает злобные порицания социалистов.

## 29. Налогообложение

Книга V, посвященная функциям государства, поднимает вопрос налогообложения. Глава 2 - о Смитовых правилах обложения - защищает теорию платежеспособности на том основании, что жертвы, связанные с уплатой налогов, должны быть уравнены. Не ясно, идет ли речь о жертвах совокупных, средних или предельных [см. раздел 5 главы 9]. Милль отрицает теорию обложения выгод, опирающуюся на принцип *quid pro quo*<sup>13</sup> (раздел 2). Равенство в жертве, замечает Милль, означает прогрессивный налог на доход, превышающий прожиточный минимум, в силу закона снижения предельной полезности дохода; этот закон четко изложен в разделе 3. Тем не менее он отвергает прогрессивное налогообложение из соображений о стимулах<sup>14</sup>, хотя остается благожелательным к прогрессивной пошлине на наследство, потому что она представляет собой налог на "незаработанный доход". Если бы было возможно отделить потребление от затрат на инвестиции, то налог на потребительские траты был бы предпочтительнее, чем подоходный налог (раздел 4). В разделе 5 мы подходим, наконец, к известному предложению облагать "незаработанный прирост" рентной суммы.

## 30. Налоговое бремя

Глава 3 книги V, касающаяся прямых подоходных налогов, продолжает в том же духе, что и глава 2. Глава 4 - об акцизах - полна интересных побочных замечаний. В разделе 2 Милль утверждает, что налоги специфический и *ad valorem*<sup>15</sup> будут увеличивать цену товара по крайней мере на величину налога, а скорее всего и больше. В краткосрочном плане последнее невозможно: даже если спрос совершенно неэластичен, налог может увеличить цену только на свою величину. Но вскоре становится ясно, что в общем случае спрос нельзя считать неэластичным. Милль имеет в виду пример нисходящего наклона долгосрочной кривой предложения какой-нибудь отрасли, действующей в условиях

возрастания доходов за счет масштаба производства. Для такой отрасли налог, который смещает кривую предложения влево, в действительности увеличит цену продукта больше, чем на свою величину. В разделе 3 речь идет о налоге на пшеницу и показывается, что любой налог, который не задевает участков, близких к предельному плодородию, оставит зерновую ренту неизменной. "Десятина" снижает зерновую ренту, потому что она тяжелее падает на подобные земли<sup>16</sup>. Специфический налог на одну меру пшеницы вызывает снижение зерновых рент, но не денежных, потому что цены на зерно растут по мере уменьшения его выхода. Все это - откровенно рикардианский анализ налогов [см. раздел 29 главы 4].

В разделе 4 главы 4 обсуждаются последствия замены натуральной десятины денежными платежами - предмет внимания тогдашнего поколения в связи с "Актом о замене десятины" 1834 г. В разделе 5 содержится еще одно примирительное замечание о выгодах отмены "хлебных законов" - вспомним раздел 4 главы 11 книги I. Милль отрицает, что "хлебные законы" держали на одном уровне как ренту, так и цены на зерно, но он допускает, что они сдерживали рост сбора зерна. Раздел 6 - о налогах на экспорт и импорт - мы уже рассматривали в связи с теорией международной торговли.

Глава 5 книги IV - о налогах на договоры - не представляет интереса. Следующая глава являет собой ранний вклад в надоевшую дискуссию, вспыхнувшую заново в рамках "новой" экономической теории благосостояния, - о сравнительной тяжести прямых и косвенных налогов. Едва ли замечания Милля выходят на уровень вопроса, однако ему удается отвести выдвигавшийся в пользу косвенных налогов довод так называемой "добровольности" (на который весьма полагались и Смит, и Рикардо), а именно, что косвенные налоги якобы менее обременительны, чем прямые, потому что их легко избежать, не покупая налогооблагаемый товар<sup>17</sup>.

### 31. Государственный долг

Глава 7 книги V представляет собой окончательный итог аргументации Милля против значительных государственных расходов; рассмотрение ведется в контексте переизбытка капиталов в богатых странах - тема, уже затронутая прежде (в разделе 8 главы 4 книги I и в главе 5 книги IV). В вопросе о том, стесняют ли государственные расходы формирование частных капиталов, критерием служит процентная ставка - еще раз отметим склонность Милля подвергать теоретические рассуждения операциональной проверке. Если государство и в самом деле откачивает фонды из частного сектора, норма процента будет повышаться (раздел 1). Рекомендации Рикардо относительно сбора с капиталов для возмещения государственного долга неубедительно рассматриваются в разделе 2. Бюджетные излишки должны использоваться для возмещения налогового бремени, а не государственного долга, потому что все налоги в принципе предосудительны (раздел 3).

### 32. Функции государства

В главах 8 и 9 анализируется эффективность выполнения британским государством своих бесспорно законных функций; вердикт отрицателен. Раздел 3 главы 8 - о необходимости законодательной реформы - написан в лучшей манере Бентама. В разделе 1 главы 9 повторяется предложение пересмотреть законы о наследовании, о чем вскользь говорилось ранее, в главе 2 книги II. Друг Милля Александр Бейн впоследствии вспоминал, что Милль предвидел "истощные вопли" по поводу его предложений о реформе законодательства по наследованию богатства: "Он часто говорил, что его предложения в области наследования и завещательных правил, если их претворить в законы, ликвидировали бы крупные состояния в течение двух поколений. Однако, к его удивлению, эта часть книги не вызвала сенсации". В разделах 2 и 3 главы 9 подвергаются критике институты первородства и родового наследования; в разделе 6 мы найдем довольно вялое одобрение "Акта об ограниченной ответственности" 1855 г.<sup>18</sup>, противником которого Милль был до его принятия.

В главе 10 мы переходим к одному из самых спорных вопросов - о государственном вмешательстве. В разделе 1 отвергается протекционизм, но признается справедли-

вым довод о "младенческих отраслях" - уступка, о которой Милль спохватился, как только она была распространена на Америку и Австралию для оправдания их протекционистских тарифов. Раздел 2 посвящен законам о ростовщичестве; раздел 4 - патентному праву, а раздел 5 - законам об объединениях, которые мы уже рассматривали. Глава 11, последняя, дает превосходный пример применения политической теории: в разделах 1-6 делается обзор практически всех веских аргументов, когда-либо выдвинутых против расширения государственного вмешательства в экономические дела. В разделе 2 главы 1 книги V Милль отверг любое общее правило для ограничения сферы вмешательства государства, за исключением "простого, но расплывчатого" соображения целесообразности. Теперь он делает заключение о том, что "общим практическим принципом должно быть *laissez-faire* и любой отход от него, кроме каких-то соображений высшего порядка, является несомненным злом". И следом, чтобы показать пример такого рода соображений, Милль рекомендует ввести обязательное образование и систему госэкзаменов, ибо потребитель образования "некомпетентен судить об этом товаре", а также одобряет регулирование длительности рабочего дня на том основании, что иногда обществу необходимо оказывать воздействие на интересы отдельных лиц. Так как взгляды Милля по двум упомянутым вопросам не очень похожи на воззрения других экономистов классического направления, мы немного прервемся, чтобы поместить первые в общую панораму.

### 33. Образование в трактовке экономистов классического направления

Экономисты классического направления не рассматривали массовое образование как вложение капитала в экономический рост, но признавали, что оно может внести косвенный вклад в этот рост путем обеспечения гражданского мира и контроля за ростом населения. По Адаму Смиту, для рабочих разделение труда приводит к определенным вредным последствиям, которым может противодействовать государственная система образования. Он одобрял образование скорее ради нравственного совершенствования, чем для развития производственной квалификации, и в этом за ним следовали почти все ученые классической традиции. Широкое распространение мalthузианских идей поощряло благожелательное отношение к просвещению масс как средству воспитания добродетелей бережливости и благоразумия. Несмотря на это, бытовало мнение, что государство должно поддерживать частные школы при помощи бюджетных дотаций, однако вплоть до конца 60-х годов XIX в. мало кто носился с идеей общедоступного государственного образования.

Адам Смит высказывался за "оплату результатами" применительно к высшему образованию, но за государственную поддержку начальной и средней школы по образцу церковно-приходской системы в Шотландии. Там платили учителям основной оклад плюс небольшое фиксированное пособие; оклад зависел от преподаваемой дисциплины. В Англии, напротив, лицензия учителям на преподавание выдавалась церковью, религиозное разномыслие исключалось, и множество школ и колледжей финансировалось за счет пожертвований при строгих ограничениях, налагаемых жертвователями. Именно эту систему пожертвований выбрал для критики Смит, когда писал об образовании. Его предложения по государственной поддержке образования касались обеспечения зданиями, а для учителей предусматривался широкий диапазон окладов как стимул для напряженной работы.

Такова была идейная атмосфера, в условиях которой Милль писал об образовании. Он был первым, кто выделил образование как пример "бессилия рынка", т. е. тот случай, когда рыночный механизм неэффективен. Только длительный опыт, говорит Милль, может позволить оценить качество образования, и потому покупатель этого товара, как правило, не в состоянии судить о его качестве. "Не может быть компетентным судьей в вопросах обработки тот, кто не обработан сам" (раздел 8 главы 11 книги V). Этим рассуждением он дает одну из трех экономических установок, которые с той поры были выдвинуты для системы государственного образования; две другие суть "естественная монополия" (определенный минимум величины школьного учреждения, необходимый для успешного функционирования) и "внеш-

ние отличия" образованных людей. Довольно удивительно, однако, что Милль отказался одобрить общедоступное государственное образование - он был убежден, что "правительство, которое может лепить мнения и чувства людей, начиная с юного возраста и далее, сможет делать с ними все, что ни пожелает". И потому он защищал обязательное домашнее образование или частные школы до определенного возраста в сочетании с системой государственных экзаменов: если ребенок не выдерживает экзамена, с его родителей взимается налог, которым оплачивается продолжение его образования. Наряду с этим предусматривались специальные финансовые дотации для детей из бедных семей. В определенных отдаленных районах могут учреждаться государственные школы, но в общем установка была на то, чтобы школьное дело могло быть успешно поставлено на частной основе, если общество решило обеспечить каждому ребенку образовательный минимум.

Милля не покидало беспокойство в связи с тем, что, как он считал, количество и качество частного обучения в Англии оставляют желать лучшего: "Я считаю обязанностью государства исправлять эти недостатки путем денежной поддержки начальной школы" (раздел 8 главы 11 книги V). И все же, продолжает он, "государство не должно претендовать на монополию в образовании ни на низшей ступени, ни на высшей; оно не должно использовать ни свой авторитет, ни свое влияние, чтобы заставлять людей обращаться только к своим учителям, и не должно предоставлять никаких особых преимуществ тем, кто у них учится". Скорее всего, Милль, будь он жив сегодня, не одобрил бы повсеместный принцип общедоступного государственного образования.

#### 34. Экономисты классического направления и фабричное законодательство

История фабричного законодательства в Англии начинается с Акта 1802 г.<sup>19</sup> В течение первой половины XIX в. все последующие фабричные законы горячо оспаривались, и часто именно экономистами-классиками. Всего за год до публикации "Принципов" Милля, в 1847 г., прохождение Билля о 10-часовом рабочем дне, который наконец-то обеспечивал 58-часовую рабочую неделю всем мальчикам до 18 лет и девочкам и женщинам всех возрастов, вызвало новый виток дискуссий среди ученых. Подход классиков к фабричному законодательству всегда совмещал две совершенно различные линии рассуждения. С одной стороны, фабричное законодательство критиковалось с позиций доктрины "свободы контракта" между просвещенными экономическими агентами. С другой стороны, считалось, что постоянное сокращение рабочего дня может повлечь за собой крах британской промышленности, если оно не будет сопровождаться снижением денежной заработной платы.

Поскольку проблема рассматривалась в контексте просвещенного индивидуализма, позиция экономистов классического направления была однозначна — там, где эгоизм заведомо не был просвещенным (например, в случае детей), они рекомендовали государственное вмешательство в решение этой проблемы в различных формах, зависящих от совершеннолетия и родительских прав по надзору. К сожалению, в силу поддержки принципа гарантированной опеки детей они были уверены, что неизбежным следствием сказанного будет сокращение рабочего дня для взрослых (на хлопковых фабриках детей использовали только на подсобных работах) они считали, что лучше обходиться без регулирования детского труда, чем санкционировать ограничение труда взрослых. Итак, мы имеем: с одной стороны, различные мнений классиков о желательности ужесточения ограничений детского труда, а с другой стороны, общее стремление уйти в глухую оборону против эффективного регулирования труда взрослых. На практике это означало, что они скрепя сердце принимали все, что уже было достигнуто в области государственного вмешательства, предостерегая на каждом этапе от дальнейшего сокращения рабочего дня; более того, суждения о том, с какого возраста рабочий становится "свободным агентом", все время изменялись вслед за законодательством, всякий раз оправдывая свершившийся факт.

Поскольку проблема рассматривалась под углом воздействия сокращения рабочего дня на результаты производства, типичным для того времени было мнение, что

производительность труда слабо связана с продолжительностью рабочего дня. Однако уровень формального анализа едва поднимался выше общих представлений, и ничего не было сделано для различения краткосрочных и долгосрочных последствий сокращения рабочего дня. К тому же классики были склонны утверждать, что в прошлом укороченный рабочий день не оказал заметного воздействия на производственные результаты; однако считалось, что любое дальнейшее сокращение рабочего дня снизит выработку на одного рабочего. В целом, сторонники фабричного законодательства не слишком заблуждались, считая "политическую экономию" основным препятствием на пути к фабричной реформе.

Вернемся теперь к трактовке этого вопроса у Милля на последних страницах "Принципов" (разделы 9 и 12 главы 11 книги V). Прежде всего он рассматривает чисто экономические возражения против фабричных законов.

По поводу того, приведет ли сокращение рабочего дня без снижения заработной платы к неизбежному падению производства и к безработице, он замечает: "В каждом случае это вопрос конкретных обстоятельств, а не принципа" (раздел 12). Никто прежде не высказывался по этому поводу более убедительно. Касаясь доктрины свободных агентов, он обратил внимание на то, что в теперешней экономической теории благосостояния известно как "проблема вольного рыцаря": "Есть вещи, где вмешательство закона требуется не для того, чтобы пересилить суждения людей о своем собственном интересе, а для того, чтобы придать этим суждениям реальную силу, ибо сами люди не в состоянии делать это иначе, чем по взаимному соглашению, а такое соглашение не будет действенным, если оно не будет подкреплено и санкционировано законом" (раздел 12). "Даже если бы 9-часовой рабочий день отвечал коллективному интересу рабочего класса в целом, - читаем мы в "Принципах", - для реализации его потребовались бы усилия государства, ибо непосредственный интерес каждого отдельного лица заключался бы в том, чтобы его нарушать". И спешит добавить, что не одобряет Билль о 10-часовом рабочем дне: этот Билль запрещал использование женского труда на фабриках, хотя женщины являются "свободными агентами" не меньше, чем мужчины. Здесь Милль-феминист вступил в конфликт с Миллем-гуманистом.

Кто бы что ни думал о законе о 10-часовом рабочем дне, заключает он, "подобная мера служит иллюстрацией того, каким образом отдельные классы людей могут нуждаться в помощи закона для реализации общего продуманного мнения относительно их собственной выгоды, с тем чтобы гарантировать каждому лицу ситуацию, когда его соперники будут вести себя так же, как и он сам. Без самостоятельного курса он не может безопасно придерживаться соответствующей линии поведения"<sup>20</sup>.

Не ведая об этом, Милль натолкнулся на фундаментальное положение экономической теории благосостояния - понятие "общественных благ", благотворное действие которых ненаблюдаемо, отчего рыночный механизм совершенно не в состоянии побудить потребителей к предпочтению подобных благ<sup>21</sup> [см. раздел 15 главы 13]. Как ни странно, но "потребление досуга", хотя и представляет собой то самое "общественное благо", есть пример, нетипичный для общего случая. Было бы гораздо проще доказывать, что отсутствие должной предусмотрительности у иных бизнесменов вызывает их близорукое поведение. В общем, правильно будет сказать, что одного лишь денежного мотива достаточно, чтобы принять такой рабочий день, который оптимизирует выработку за один человеко-час. Но у предпринимателей может быть мало охоты сокращать рабочий день, поскольку, если зарплата останется постоянной, это приведет к возрастанию издержек и снижению выхода продукции; с другой стороны, если зарплата уменьшится, это также окажет обратное влияние на эффективность. На самом деле в долгосрочном плане при сокращении рабочего дня индивидуальная выработка может возрасти, но при отсутствии должной предусмотрительности такое решение представляется опасным, и принять его на свой страх и риск не отважится ни один предприниматель. Таким образом, чтобы заставить всех предпринимателей действовать в своих собственных долгосрочных интересах, может потребоваться вмешательство государства. Вряд ли стоит говорить, что Милль не рассуждал буквально таким образом,

просто в его распоряжении не было теории фирмы, откуда можно позаимствовать подобные соображения. За неимением этого он пошел по более трудному пути: взяв за основу положение о стремлении рабочего класса к большому досугу, он пришел к выводу, что иногда только всеобщее соглашение может обеспечить совпадение частных и общественных интересов. Когда в 90-е годы XIX в. концепция "общественных благ" была вновь открыта итальянскими авторами финансовых трудов, никто в этой связи не вспомнил про Милля, а дискуссии вокруг фабричного законодательства продолжались еще 50 лет без какой бы то ни было ссылки на замечательное исследование Милля.

### 35. Джон Стюарт Милль как экономист

Является ли теория, изложенная в "Принципах" Милля, рикардианской? Сам Милль думал, что он только отшлифовывал Рикардо. В одном из писем он сказал: "Я сомневаюсь, что в книге существует хотя бы одно мнение, которое нельзя представить как логический вывод из его учения". Но эта шлифовка местами доходила до существенных основ теории Рикардо. В сфере политики он довел эту систему до таких масштабов, какие и не снились самому Рикардо. Шумпетер доказывал, что, несмотря на реверансы Милля в адрес Рикардо, учеником последнего его считать нельзя. Тем не менее остается фактом, что по всем важнейшим вопросам, таким, как детерминация цен на факторы производства и их изменения по ходу экономического развития, Милль твердо придерживался постулатов Рикардо: все сводится к исходной точке — к издержкам производства товаров рабочего потребления, как ключевому элементу в определении нормы прибыли; в мешке с надписью "хлеб" товары рабочего потребления отождествляются с продуктом сельского хозяйства; а закон уменьшения доходности в соотношении как с масштабом производства, так и с техническим прогрессом считается применимым исключительно к сельскохозяйственному производству. Все это составляет каркас рикардианской системы, и коли он взят за основу, то никакие допущения о "реальных издержках" капитала или о роли спроса, — столь важные для последующих поколений, поглощенных определением относительных цен в условиях статики, — не могут предотвратить появление типично рикардианских выводов. Нассау Сениор, один из ведущих критиков Рикардо, был, несомненно, прав, заметив в своей рецензии: "Изложенная г-ном Миллем теория прибыли и ренты... по существу не отличается от теории Рикардо".

"Принципы" Милля — это больше, чем компиляция, больше, чем просто пересказ другими словами того, что уже было. Даже в чисто теоретическом плане книга полна настоящих открытий. Наглядный пример — уравнение международного спроса, но, кроме этого, там имеется еще много: понятие неконкурирующих групп на рынке труда; корректная формулировка закона спроса и предложения как равенства, а не тождества; тройственная классификация ценовой эластичности спроса в контексте воздействий изменения цен на совокупный доход; разработка понятия экономии на масштабах; исследование проблемы совместного производства; наконец, понятие альтернативных издержек. Более того, теория процента Милля примерно на 40 лет опередила свое время. Даже используя отдельные идеи своих предшественников, он почти всегда улучшает их формулировки, как это проявилось в его изложении теории прибыли на основе воздержания и в обобщении Рикардовой концепции ренты с учетом разработок Бейли и Сениора, а также в его акценте на роль "обычаев" (особенно в отношении земельного держания), воспринятом у Ричарда Джонса. Теоретический эклектизм, столь раздражающий современного читателя, в конечном счете пошел Миллю на пользу. На протяжении жизни двух поколений он обучал Англию своей науке, а множественность аналитических идей, зачастую расходящихся в противоположных направлениях, открывала путь для последующего уточнения и развития. Однако главное у Милля обнаруживается в его предложениях по экономической реформе, в присущей ему нравственной интонации, одновременно сентиментальной и суровой, когда цветистость абстрактной теории умерялась желанием проповедовать социальное усовершенствование. Точно такой же аромат исходит от "Принципов"

Маршалла. И так же как Маршалл — при его выдающемся даре к чистой теории и математических познаниях — пренебрежительно говорил об абстрактном анализе и математизированной экономике, Милль — при всей его склонности и вкусе к теоретическим занятиям — говорил одному из друзей: "По-моему, чисто абстрактные исследования в политической экономии... очень мало значат в сравнении с важнейшими практическими проблемами, решения которых требуют развитие демократии и распространение социалистического мировоззрения". Однако несмотря на сочувственное отношение к социалистическим идеям, сам он не был социалистом. Поистине он являет собой совершенный образец классического либерала в нашем понимании. Социальные язвы, которые он видел вокруг, он приписывал не частной собственности на средства производства, как сделал бы социалист, а злоупотреблению правом частной собственности. Он определенно говорил: "Общим принципом должно быть *laissez-faire*, и каждое отступление от него, не продиктованное соображениями какого-то высшего блага, есть явное зло"; однако он вполне готов был защищать отдельные коллективные действия в интересах "какого-то высшего блага". Можно добавить, что в этом он не был одинок; мнение о том, что пристрастие к невмешательству удерживало экономистов-классиков от предложений социально-экономических реформ, представляет собой расхожий миф, живущий только из-за неумения или нежелания читать работы ведущих экономистов классического направления. Отношение Милля к капитализму как к экономической системе было свободно от любого рода догматизма — он просто думал, что преждевременно отказываться от мотивации получения прибыли, пока имеются большие возможности для улучшения существующего экономического порядка. Это была позиция просветителя 1848 г. Она и сегодня характерна для большинства западных экономистов.

В одном существенном отношении, однако, "Принципы" Милля безнадежно устарили, а именно в упорном настаивании на том, что всякая мыслимая политическая мера должна оцениваться с позиций ее воздействия на уровень рождаемости. Он был горячим защитником Мальтусовой теории народонаселения. Интересно, однако, что он избегает почти всех мрачных выводов из этого учения в силу своей оптимистичной веры (столь отличающей его от Мальтуса) в способность рабочего класса добровольно ограничивать размеры семьи. Он нигде не говорит, как этого добиться, но нам известно, что он приветствовал контроль рождаемости, хотя и не отважился заявлять об этом публично. Как он писал в своей "Автобиографии", изображая умонастроения таких же, как он, молодых утилитаристов: "Принцип народонаселения Мальтуса был для нас таким же объединяющим знаменем, как и любое мнение Бентама. Эту великую доктрину, поначалу выдвинутую как аргумент против теорий неограниченного прогресса человечества, мы горячо и ревностно подхватили, придав ей противоположный смысл, как указатель на единственное средство реализации этого прогресса для обеспечения полной занятости и высокой заработной платы всего работающего населения за счет добровольного ограничения роста численности этого населения".

### РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Дешевого и полного издания "Принципов" Милля не существует. В серии "Пингвин", с прекрасной вступительной статьей Д. Винча (D. Winch) (1970 г.), изданы только IV и V книги, а также главы о собственности из книги II. До недавних пор самым полезным изданием "Принципов" Милля было издание (*the variorum edition*), выполненное У. Дж. Эшли (W.J. Ashley), оно содержит введение, описывающее развитие мировоззрения Милля, и несколько приложений с выдержками из других его работ. Но это очень редкая книга, а у букинистов легко достать шестое "популярное издание" 1865 г. и седьмое издание 1871 г. — последнее, что было отредактировано самим Миллем. Читать какое-либо издание, более раннее, чем третье (1852 г.), не имеет смысла, так как Милль внес значительные изменения во второе и третьем изданиях. Издание Эшли в последнее время все больше вытеснялось изданием Дж. М. Робсона, (J.M. Robson) (II и III тома "*Collected Works of John Stuart Mill*" (1965) с прекрасным



введением В. В. Блейдена (V.W. Bladen) и сотней страниц переписки Милля, имеющей отношение к книге. Имеется также "Essay on Economy and Society" Милля, помещенное в III и IV томах "Collected Works..." (1967), с введением Л. Роббинс (L. Robbins).

Ни один из экономистов-классиков не имел столь богатой и насыщенной жизни, как Милль. Нам посчастливилось, что существует авторитетное современное издание его биографии "The Life of John Stuart Mill", написанной М. Ст. Паком (M.St. Packer) в 1954 г. Отношение Пака к философским, политическим и экономическим идеям Милля, однако, оставляет желать лучшего. Для того, чтобы сделать общий вывод о творчестве Милля, следует прочесть "The Improvement of Mankind: The Social and Political Thoughts of J.S. Mill" (1968), написанную Дж. М. Робсоном (J.M. Robson), издателем "Collected Works". Отношение Милля к Бентаму исследуется в превосходной статье Дж. Вайнера (J. Viner) "Bentham and J.S. Mill: the Utilitarian Background" (AER. 1949), перепечатанной в книге Вайнера "The Long View and the Short". Те же самые проблемы рассматриваются под более широким углом зрения в книге Р. Стретен "Keynes and the Classical Tradition, Post-Keynesian Economics", изданной К.К. Курихарой (K.K. Kurihara) в 1954 г.

Каждый, кто до сих пор считает классическую концепцию государственного регулирования целиком негативистской, должен прочитать книгу Л. Роббинс (L. Robbins, "The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy" (1952), особенно ее последнюю лекцию "The Classical Theory in General Perspective". "The Classical Theory of Economic Policy" Сэмюэlsa (Samuels) представляет собой дальнейшее развитие аргументации Роббинс сосредоточившееся на роли общественного контроля в системе взглядов классиков. Смотри также анализ указанных проблем, последовательно изложенных во введениях Коутса (Coats) к его ценному собранию очерков "The Classical Economists and Economic Policy". В моей "Ricardian Economics", и особенно в 10 ее главе, исследуется позиция ведущих экономистов рикардианского направления по таким острым проблемам политики государства, как законы о бедных, хлебные законы и фабричное законодательство. В.Д. Грэм (W.D. Grampp) "The Manchester School of Economics" (1960) анализирует связь между доктринами, посвященными свободной торговле, проповедуемыми классической школой, и Лигой против хлебных законов, возглавлявшейся Кобденом и Брайтом. В 10 главе Д.П. О'Брайна (D.P. O'Brien) "The Classical Economists" (1975) дается обзор практических предписаний экономистов классического направления по вопросам применения фабричного законодательства в случае возникновения технологической безработицы, пауперизма, реформы системы образования, по вопросам отношений с профсоюзами, с Ирландией, а также в области колониальной политики. Фактически эту книгу нужно читать с особым вниманием, так как она превосходит все остальные: в ней сочетаются крепкая историческая хватка и тщательное владение современным анализом, а в качестве вознаграждения читателю содержится прекрасно изложенная биография с аннотациями. Уникальна глава о государственных финансах, написанная в лучших традициях классиков; этот вопрос редко поднимался во всех других изданиях.

Поскольку мы изучаем классическую школу в целом, позвольте мне также порекомендовать книгу Д. Винча (D. Winch) "The Fontana Economic History of Europe", особенно ее 3-й том, 9-ю главу "The Emergence of Economics as a Science", 1750-1870 (1971 г., в мягкой обложке), в которой особенно хорошо описывается процесс распространения английской политической экономии в Европе.

В свете современного интереса к проблемам экономического роста и прогресса, многим будет полезна книга Е. Маккинли (E. McKinley) "The Problem of Underdevelopment" in the English Classical School" (QGE. 1955), а хороший конспект классиков по проблемам экономического роста в откорректированном и сокращенном виде содержится в очерке "Theories of Economic Growth", изданном Б.Ф. Хозлицем (B. F. Hoselitz) в 1963 г. Чтобы ознакомиться с моделью экономического роста, построенной классиками, смотри книгу А. Лоува (A. Lowe) "The Classical Theory of Economic Growth" (SR. 1954), переизданную в RHEF. В мастерски написанной книге Р.Д.С. Блэка

(R.D.C. Black) *"The Classical Economists and the Irish Problem"* (1960) исследуются предложения экономистов-классиков по экономической политике, проводимой в отдельной отсталой стране; при этом высвечиваются как сильные, так и слабые стороны рикардизма, представленного в виде теории экономического роста.

Книга П.С. Шварца (P.S. Schwartz) *"The New Political Economy of J.S. Mill"* (1972) представляет собой обстоятельное исследование взглядов Милля в области экономической политики. Глава 6 о *"laissez-faire"* и глава 7 о социализме наглядно показывают, что Милль и в самом деле разработал новую политическую экономию: вместо первоначального ограничения роли государства с последующей передачей всего, что осталось, рыночному механизму, как делали его предшественники, он начал приводить в систему различные случаи "банкротств рынка", а потом специфические государственные меры, которые могли бы устранить эти дефекты; короче говоря, он изобрел такой подход к экономической политике, который мы обычно связываем с именем Пигу. Авторы книги — Р.Б. Экелунд и Р.Д. Толлисон (R.B. Ekelund Jr., R.D. Tollison) *"The New Political Economy of J.S. Mill, 'The Means to Social Justice'"* (CJE. May 1976) соглашались с этой точкой зрения, а Э.Г. Уэст (E.G. West) *"J.S. Mill's Redistribution Policy New Political Economy or Old"* (EQ. October 1978) берет на вооружение взгляды Милля, когда тот еще был погружен в лоно старой традиции довикторианских времен. По более специальным темам, касающимся работ Милля, смотри классическое исследование Тауссига, посвященное доктрине рабочего фонда, которое включает взгляды всех экономистов от Адама Смита и Милля до Амассы Уокер (Amassa Walker) *"Wages and Capital"* (1896, перепечатанное в 1932). Особый интерес представляют страницы 181-182, 214-215, 235-236, 263-265 и 319-325. В противоположность расхожим представлениям Тауссиг показывает, что доктрина рабочего фонда использовалась первоначально для выявления возможности ведения контроля за ростом населения, а не в целях отбить охоту у профсоюзов для развязывания борьбы за увеличение заработной платы. Смотри также книгу Шумпетера (Schumpeter) *"History of Economic Analysis"*. S. 662-671; статью В. Брейта (W. Breit) *"The Wages Fund Controversy Revisited"* CJE. 1967), перепечатанную в RHEF; статью Р.Б. Экелунда (R.B. Ekelund, Jr.) *"A Short-Run Classical Model of Capital and Wages: Mill's Recantation of the Wages Fund"* (OEP. March 1976); статью Э.Дж. Уэста и Р.В. Хафера (E.G. West and R.W. Hafer) *"J.S. Mill, Unions and the Wages Fund Recantation: A Reinterpretation"* (QJE. November 1978); статью Р.Б. Экелунда и В.Ф. Кордсмайера (R.B. Ekelund, Jr. and W.F. Kordsmeier). *"J.S. Mill, Unions, and the Wages Fund Recantation: A Reinterpretation — Comment"* (Ibid. August 1981); статью Дж. Винта (J. Vint) *"Two Sector Model of the Wages Fund; Mill's Recantation Revisited"* (BREI. Autumn 1981). Все эти исследования представляют собой последний вклад в историю отречения Милля от доктрины рабочего фонда в 1869 г.

Существует обширный пласт литературы, посвященной анализу того, что Эджуорт назвал *"locus vexatissimus"*\* классической политической экономии, речь идет о четвертой теореме Милля о капитале. Что касается истории этого комментария, смотри Дж.Х. Томпсона (J.H. Thompson) *"Mill's Fourth Fundamental Proposition: A Paradox Revisited"* (HOPE. Summer 1975). Для того чтобы отыскать истину в споре между Кэри и Миллем по вопросу о порядке, вовлечения в обработку различных земельных участков, исходя из предположений теории ренты Рикардо (этот вопрос Милль поднимает в разделе 3, главы 3 книги I "Принципов"), смотри статью Р. Терви (R. Turvey) *"A Finnish Contribution to Rent Theory"* (EJ. June 1955). В книге В.Л. Миллера (W.L. Miller) *"Richard Jones's Contribution to the Theory of Rent"* (HOPE. Fall 1977) анализируются взгляды тогдашнего антирикардизма, на которого глубоко повлияли рассуждения Милля относительно теории ренты. Статьи С.Дж. Дьюви (C. J. Dewey) *"The Rehabilitation of the Peasant Proprietor in Nineteenth-Century Economic Thought"* (Ibid. Spring 1974), В.Л. Миллера (W.L. Miller) *"Primogeniture Entails, and Endowments in English Classical Economics"* (Ibid. Winter 1980), и М.Э. Бредли (M.E. Bradley) *"Mill on Proprietorship, Productivity and Population"* (Ibid. Fall 1983), проливают свет на проблему

\* "Уязвимым местом" (лат.).

реализации земельной реформы в экономической мысли классиков — проблему близкую и дорогую для Дж. Ст. Милля. В несколько провокационной статье *"The Nature and Role of Originality in Scientific Progress"* (Ес. 1955), перепечатанной в *"Essays in the History of Economics"*, Стиглер показывает, что в рамках идентифицируемых теорий Милль должен занять место одного из самых оригинальных авторов в истории экономической мысли. В статье Н.Б. де Марки (N.B. de Marchi) *"The Success of Mill's 'Principles'"* (HOPE. Summer 1974) дается длинный ранжированный ряд ученых, получивших "приглашение на прием" в трактат Милля.

Комментарии Шумпетера к работам Милля рассредоточены в 6-й и 7-й главах III части его *"History of Economic Analysis"* (см. с. 527-534, 541-550, 603-605 и 640-645). Но на самом деле читатель должен изучить 6-ю главу целиком, прочитав более чем 100 страниц текста, где содержится большая часть замечаний Шумпетера в адрес классической политической экономии. Подобным же образом Ф.Х. Найт (F.H. Knight) выстраивает всю классическую экономическую теорию в длинной статье *"The Ricardian Theory of Production and Distribution"* (CJEPS. 1935), перепечатанной в его же книге *"The History and Method of Economics"*, (1956, издание в мягкой обложке). Поскольку эта работа не написана в форме эссе для непосвященных, для ее понимания требуется глубокое знание современной экономической теории, она представляет собой прекрасный обзор предмета с точки зрения бескомпромиссного "абсолютизма".

Самым авторитетным комментарием к теории международной торговли классиков, в том виде, в каком ее обобщил Милль, является книга Вайнера (Viner) *"Theory of International Trade"*, особенно ее 6-я глава. Смотри также книгу Шумпетера (Schumpeter) *"History of Economic Analysis"* (S. 605-6150) и О'Брайена (O. Brien) *"The Classical Economists"*, в частности главу 7. Теория сравнительных издержек противоречит динамическому подходу к международной торговле Смита, отголоски которого слышатся и в "Принципах" Милля. Эти вопросы рассматриваются в статье М.Х. Минта (M.H. Myint) *"The 'Classical Theory' of International Trade and the Underdeveloped Countries"* (Eg, June 1958). Статьи Д.П. О'Брайена (D.P. O'Brien) *"Customs Unions: Trade Creation and Trade Diversion in Historical Perspective"* (HOPE. Winter 1976) и А.И. Блумфилда (F.I. Bloomfield) *"The Impact of growth and Technology on Trade in Nineteenth Century Economic Thought"* (Ibid. Winter 1978) и *"British Thought on the Influence of Foreign Trade and Investment on growth, 1800-1880"* (Ibid. Spring 1981) показывают, что у экономистов-классиков, включая Милля, было много идей о вековых изменениях в сравнительных преимуществах, но несмотря на это, им не удалось найти системный подход к этой проблеме в своих трактатах. Д.Р. Эппльярд (D.R. Appleyard) и Дж.К. Инграм (J.C. Ingram), в книге *"A Reconsideration of the Addition to Mill's 'Great Chapter'"* (Ibid. Winter 1979) открывают борьбу против статьи авторитетнейшего Дж.С. Чипмена (J.S. Chipmen) *"Mill's Superstructure: How Well Does it Stand Up?"* (Ibid) по вопросам, разбираемым в тех разделах, которые Милль добавил к своей известной 18-й главе "О международной ценности" в 3-м издании "Принципов", где он впервые пустился в споры разгоревшиеся вокруг множественности равновесия. М.К. Кэмп (M.C. Kemp) в своей статье *"The Mill-Bastable Infant Industry Dogma"* (JPE. February 1960) обсуждает неохотное одобрение Миллем доводов о развитии молодых отраслей промышленности. Существует несколько прекрасных обзоров о современном развитии чистой теории международной торговли; все они исходят из положений Рикардо и Милля, а затем советуют читателю ознакомиться с теорией Хекскера-Олина, и далее перейти к более поздним разработкам. По мере нарастания трудности изложения смотри статью Л.А. Медлера (L.A. Metzler) *"A Survey of Contemporary Economics"*, ed H.S. Ellis (1949); Дж. Хаберлера (G. Haberler) *"A Survey of International Trade Theory"*, *"Special Papers in International Economics"*, №1 (2-е издание, 1961); В.М. Кордена (W.M. Corden) *"Recent Developments in the Theory of International Trade"*, *"Special Papers in International Economics"*, №7 (1965); Р. Кейвз (R. Caves) *"Trade and Economic Structure"* (1960), особенно главу 2, и Дж. Багуати (J. Bhagwati) *"The Pure Theory of International Trade: A Survey"* (EJ. 1964), перепечатанную в *"Surveys of Economic Theories"*, 1965, II).

Полезная информация общего характера на различные темы содержится в статье В.Д. Грэмпа (W.D. Grampp) "*The Economists and the Combination Laws*", *QJE*, November 1979); статье К.Э. Амслера, Р.Л. Бартлета и К.Дж. Болтона (C.E. Amsler, R.L. Bartlett, C.J. Bolton) "*Thoughts of Some British Economists on Early Limited Liability and Corporate Legislation*" (*HOPE*, Winter 1981); Статье Р.Б. Экеелунда (R.B. Ekelund, Jr) и О.Э. Прайса (O.E. Price) "*Sir Edwin Chadwick on Competition and the Social Control of Industry: Railroads*" (*Ibid.*, Summer 1979), развернутой в 9-й главе книги Р.Б. Экеелунда и Р.Ф. Эбера (R.B. Ekelund, Jr., R.F. Hébert) "*A History of Economic Theory and Method*" (2-е издание, 1983).

О широко известной дискуссии между "денежной школой" и "банковской школой" смотри 5-ю главу книги Винера (Viner) "*Theory of International Trade*", а также ясное и всестороннее исследование М.Р. Доэрти (M.R. Daugherty) "*The Currency-Banking Controversy*" (*SEJ*, October 1942; January 1943). Одним из лидеров "банковской школы" был Томас Тук, чья "История цен" ("*History of Prices*") произвела глубокое впечатление на всех авторов того времени. В блестящей работе "*Introduction to Tooke and Newmarch's History of Prices*" (1928, переизданной в 1962 г.) Т.Э. Грегори делает (T.E. Gregory) обзор всей дискуссии оденьгах, начиная с момента приостановки наличных платежей в 1797 г. и кончая выходом в свет Банковской Хартии в 1844 г. При этом он анализирует взгляды Тука по всем основным дискуссионным темам. По истории учения о реальных векселях смотри увесистое и дотошное исследование Л.В. Минца (L.W. Mints) "*A History of Banking Theory*" (1954), особенно главы 4, 6 и 7. Чтобы получить краткое обзорное представление об учении о реальных векселях, и в частности понять современных авторов, высказывающихся за то, чтобы денежные власти отказались от реализации задач по обеспечению сбалансированного роста денежных показателей и вместо этого поставили себе задачу по регулированию ставки процента, смотри статью Т.М. Хамфри (T.M. Humphrey) "*The Real Bills Doctrine*" (*ERV*, September/October 1982). Хамфри опубликовал целую серию исторических статей в журнале *ERV* Ричмонда при Федеральном банке, которые были изданы одной брошюрой под названием "*Essays on Inflation*" (2-е издание 1980 г. в мягкой обложке), в котором статьи "*The Quantity Theory of Money: Its Historical Evolution and Role in Policy Debates*" (*ERV*, 1974); "*Two Views of Monetary Policy: The Attwood-Mill Debate Revisited*" (*ERV*, 1977), "*The Monetary Approach to Exchange Rates: Its Historical Evolution and Role in Policy Debates*" (*ERV*, 1978), и "*The Purchasing Power Parity Doctrine*", (*ERV*, 1979) посвящены прямо и непосредственно проблемам, затрагиваемым в процессе дискуссии между "денежной" и "банковской" школами. Каждому нужно простить заблуждение в том, что все работы по денежной истории XIX в. начали склоняться в пользу одобрения закона тенденции нормы прибыли к понижению, однако работа Феттера (Fetter) "*The Development of British Monetary Orthodoxy, 1797-1875*" превосходит даже аналогичные главы из книги Вайнера (Viner). Она написана в форме последовательного исторического повествования, в ходе которого ключевые концепции повторяются снова и снова, поэтому не очень-то легко порекомендовать что-либо иное, кроме как всю книгу целиком; но для того чтобы продемонстрировать сказанное на примере, смотри страницы, посвященные золотому стандарту как предмету доверия (с. 139-143), дискуссии между "денежной" и "банковской" школами, (с. 187-194) и изложению мнения автора о функционировании механизма притока валюты (с. 226-231, 242-249).

Имя Нассау Уильяма Сениора в тексте появлялось достаточно часто. Существует обширное исследование большого числа острых, но фрагментарных статей Сениора, посвященных классической теории: смотри книгу М. Боули (M. Bowley). "*Nassau Senior and Classical Economics*" (1937). Необходимо учесть то, что эта книга грешит некоторой тенденциозностью и желанием автора осовременить взгляды Сениора и преувеличить его отход от рикардизма. Карьера Сениора как государственного служащего не отличалась прямолинейностью, и его биография, написанная С.Л. Леви (S.L. Levy) несмотря на свое странное название, читается как захватывающий роман: "*Nassau Senior: The Prophet of Modern Capitalism*, (1949). Дж. Стиглер (G.J. Stigler) в своей книге "*The Classical Economists: An Alternative View*", "*Lectures on Economic Problems*" (1949) анализирует известный доклад Хэндлума Уиверса, написанный под руководством

Сениора, и показывает, что он проявляет аналитические способности, свойственные авторам формальных трактатов того времени.

Сениор был единственным из многих способных экономистов, творивших в то время. Л. Роббинс (L. Robbins) издал длинное исследование, названное *"Robert Torrens and the Evolution of Classical Economics"* (1958). 4-я и 5-я главы, и особенно с. 251-254 книги Роббинса, касающиеся банковской теории Торренса, описывают дискуссию между "денежной" и "банковской" школами очень подробно. Торренс больше известен своими взглядами по вопросу об изменениях условий торговли в пользу протекционистских тарифов: его аргументация рассматривается сначала отдельно, а потом в общем контексте в 7-й главе книги Роббинса. Работа Д.П. О'Брайена и Дж.Р. Мак-Куллоха (D.P. O'Brien, J.R. McCulloch) *"A Study in Classical Economics"* (1970) представляет собой полноценное исследование, посвященное основному представителю классической экономической теории. О'Брайен пересматривает привычное отношение к Мак-Куллоху как к ученику Рикардо, возведшему его учение в догму, показывая, что работа Мак-Куллоха в целом была написана под влиянием шотландской традиции XVIII в. Л.С. Мосс (L.S. Moss) в своей работе *"Mountifort Longfield, Ireland's First Professor of Political Economy"* (1976) тщательно изучает взгляды одного из самых оригинальных экономистов младшего поколения анти-рикардианцев того периода. Смотри также исследование Р.М. Романо (R.M. Romano) *"William Forster Lloyd — A Non Ricardian"* (HOPE. Fall, 1977), и его же *"The Economic Ideas of Charles Babbage"* (Ibid. Fall 1982).

В книгах Боули (Bowley) *"Nassau Senior"* (глава 1), Шумпетера *"History of Economic Analysis"* (с. 534-541) и в 3-й главе моей книги *"Methodology of Economics"* (1980) исследуются взгляды классиков по проблемам методологии, т. е. предмету, которому в тексте уделялось мало внимания. По работам, содержащим большое количество фактических данных, написанным в период господства "классики" (в этот период сбор фактических данных был особенно популярным), смотри Шумпетера (*"History of Economic Analysis"*, с. 519-526). Для выявления эмпирических находок в развитии учения Рикардо смотри М. Блауг (M. Blaug) *"The Empirical Content of Ricardian Economics"* (JPE. February 1956) и Рикардо *"Ricardian Economics"*, главу 9. М.Б. де Марки (M.B. de Marchi) *"The Empirical Content and Longevity of Ricardian Economics"* (Ec. August 1970) рассматривает проблему в моей интерпретации и в процессе ее изучения переосмысливает как подход Рикардо, так и подход Милля к вопросу о соотношении между теорией и реальными фактами. Методологическая позиция Милля особенно интересна потому, что он написал много работ по философии естествознания и общественных наук. Чтобы получить представление о работе Милля "Система логики" (*"System of Logic"*), смотри толковый обзор Дж.К. Уитейкера (J.C. Whitaker) *"John Stuart Mill's Methodology"* (JPE. October 1975), и 3-ю главу моей книги *"Methodology of Economics"*. Имеет смысл ознакомиться и со статьей В.Л. Миллера (W.L. Miller) *"Richard Jones: A Case Study in Methodology"* (HOPE. Spring 1971).

### Примечания к главе 6

<sup>1</sup> У Милля сказано: "...но существуют части капитала, не подпадающие под определение того или иного из двух указанных его подразделений. Примером может служить нераспроданный запас готовых изделий, который в данное время лежит на складах фабриканта [...] Поэтому он еще не является ни основным, ни оборотным капиталом" (см. Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т. 1. М.: Прогресс, 1980. С. 204). Очевидная неточность, вытекающая из смешения понятий капитала и капитального блага (экономической категории и ее физического наполнения). Разумеется, упомянутый Миллем товарный запас является частью оборотного капитала. Эту же ошибку, не ссылаясь на Милля (которого он, несомненно, изучал), воспроизвел Маркс во II томе "Капитала" и, отталкиваясь от нее, ввел, в отличие от понятия оборотного капитала, бессодержательную категорию "капитал обращения".

<sup>2</sup> Справедливости ради отметим, что эта мысль была высказана еще в "Манифесте Коммунистической партии", т.е. за год до выхода книги Милля. Но и авторы "Манифеста" ее не придумали, а воспроизвели общее место социалистической литературы 30-40 годов XIX в. В частности, соответствующий пассаж из памфлета Маркса-Энгельса почти дословно повторяет одно место из "Манифеста демократии" Консидерана, опубликованного около года ранее.

<sup>3</sup> У Маркса (прежде - у Сен-Симона): "От каждого - по способностям, каждому - по труду".

<sup>4</sup> Разумеется, в контексте теории процента.

<sup>5</sup> То есть "воздержание" - это награда за воздержание. Хотя в одном случае фигурирует *abstinence*, а в другом - *forbearing*, это практически синонимы, отчего формула Касселя имеет ощутимый тавтологический оттенок.

<sup>6</sup> Пересечение кривых спроса и предложения, выражающее достижение равновесия между тем и другим как результат взаимного приспособления.

Речь идет о первой книге Рикардо "Начала политической экономии".

<sup>8</sup> В 1846 г. состоялась реформа британского таможенного тарифа (число статей сократилось с 1090 до 500). Была отменена запретительная пошлина на импорт хлеба. Ввоз зерна за 1847 г. выразился суммой в 29 млн. ф.ст., или 50% общей стоимости экспорта (в 1845 г. это соотношение составляло 3%). Отсюда - большой отток золота за границу, угрожающее сокращение резервов Банка Англии и поднятие им дисконтной ставки до 8% к ноябрю 1847 г. (см. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. Смоленск, 1923).

<sup>9</sup> "Дискреционное управление" - по усмотрению должностных лиц (так сказать, административно-командное).

<sup>10</sup> *Veni* - выход на рынок, возможность сбыта.

<sup>11</sup> Консоли (вид ценных бумаг) - облигации долгосрочных (консолидированных) государственных займов, приносящие сравнительно небольшой, но надежный доход в виде процента от номинальной ценности облигации.

<sup>12</sup> *Guid pro quo* - "одно за другое" (лат.). Имеется в виду мнение, что обложение должно быть соразмерно с выгодой, получаемой плательщиком налога от государства (охрана собственности, правосудие, оборона...).

<sup>13</sup> "Облагать же большие доходы более высоким процентом, нежели мелкие, значит облагать налогом трудолюбие и бережливость, наказывать человека за то, что он работал усерднее и сберег больше, чем его сосед. Интересы общего блага требуют ограничивать не то состояние, которое заработано трудом, а то, которое достается даром". (см. Дж.С.Т. Милль. Указ. изд. Т. III. С. 162).

<sup>14</sup> Речь идет о налогах на товары, когда облагается либо фиксированное количество товара, либо его ценность.

<sup>15</sup> "Если он исчисляется от стоимости или - что одно и то же - в виде фиксированной доли продукта, например в форме десятины" (имеется в виду, что десятина взимается зерном, - Ред.), "это, очевидно, приведет к снижению зерновой ренты, поскольку с хороших земель он будет забирать больше хлеба, чем с плохих, причем сумма налога будет возрастать строго пропорционально качеству земли. С земли, обладающей вдвое большей продуктивностью, будет взиматься в виде десятины и вдвое больше продукции. В любом случае, когда из большего количества взимается больше, чем из меньшего, это приводит к уменьшению различий между ними". (см. указ. изд. Т. III. С. 207). В таком общем виде последнее утверждение неверно. В зависимости от числовых соотношений различия могут либо уменьшаться, либо сохраняться, либо увеличиваться. У Блаута земли, близкие к предельным, называются *intramarginal* - термин, которому в русском языке нет удовлетворительного аналога.

<sup>16</sup> Тем не менее в поддержку косвенных налогов часто раздается такой призыв, который, однако, необходимо сразу и полностью отвергнуть как основанный на ложном аргументе. Часто говорят, что налоги на товары по сравнению с другими менее обременительны, поскольку плательщик может избежать их, перестав пользоваться товаром, обложенным налогом. Конечно, он может, наметив себе такую цель, не давать правительству своих денег, но при этом он жертвует собственными потребностями, а такое пожертвование (если он решится на него сбережет ему равную сумму и при прямых налогах" (см. указ. изд. Т. III. С. 240).

<sup>17</sup> Упомянутый Акт отменил запрет на образование общества с ограниченной ответственностью.

<sup>18</sup> "Акт об охране здоровья и нравственности учеников и других лиц, занятых работами на хлопчатобумажных и иных фабриках", был принят 22 июня 1802 г. Дважды фигурирующее выражение "и иных..." делало закон применимым для всех категорий наемных работников и всех видов производств обрабатывающей промышленности. Историческое значение Акта состоит в учреждении института фабричной инспекции.

<sup>19</sup> В русском переводе (указ. изд. Т. III. С. 368) здесь, как и выше, речь идет о гипотетическом билле о 9-часовом рабочем дне. При этом оговаривается, что такового "в Англии никто никогда не требовал". Движение за 9-часовой рабочий день возникло в 70-е годы XIX в.

<sup>20</sup> Все это говорится в связи с вопросом о сокращении рабочего дня.

## Экономическая теория марксизма

В своей ипостаси экономиста Маркс продолжает жить и все еще актуален как ни один из авторов, которых мы рассматривали до сих пор. Маркс подвергался переоценке, пересматривался, опровергался, его хоронили тысячекратно, но он сопротивляется всякий раз, когда его пытаются отослать в интеллектуальное прошлое. Хорошо это или плохо, но его идеи стали составной частью того мира представлений, в рамках которого мы все мыслим. Сейчас никто не ратует за Адама Смита или Рикардо, но по-прежнему поднимается кровавое давление, как только Маркс становится предметом исследования. Все это выдвигает проблемы интерпретации, ранее не встречавшиеся в данной книге. Трудность будет состоять в том, чтобы не позволить утопить Маркса в неомарксистских перетрактовках и отделить Маркса — классического экономиста от того ленинизированного его образа, который столь часто возникает в популярных дискуссиях. Существует еще одно затруднение: Маркс создал систему, которая охватила все социальные науки, и когда мы рассматриваем его экономическую теорию как таковую, мы поступаем несправедливо по отношению к его философским, социологическим и историческим идеям. До определенной степени такая же проблема возникла, когда мы обсуждали Адама Смита, но только до определенной степени. Существует некая согласованность между всеми аспектами марксизма, которая далеко превосходит усилия Адама Смита по созданию исчерпывающей политической экономии. И все же, для того чтобы данная глава не превратилась в целую книгу, нам придется выделить особо марксистскую экономическую теорию из марксизма как такового. Но даже в этом случае то, что нам остается, представляет огромную картину, задуманную по канве более грандиозной, чем что-либо, предпринятое до тех пор.

XX столетие стало свидетелем энергичного бунта, направленного против грандиозных философских систем, таких, как марксизм, которые пытаются объяснить общество во всех его аспектах. Мы живем в век специализации в области социальных наук в неменьшей мере, чем в области технологии. Но это как раз и есть основание для того, чтобы изучать Маркса. Что бы ни думали о конечной обоснованности (*validity*) марксизма, надо иметь довольно слабые умственные способности, чтобы не увлечься героической попыткой Маркса дать обобщенное и систематизированное толкование "законов движения" капитализма.

### 1. Терминология

Нашей первой задачей будет объяснить, как Маркс использует трудовую теорию ценности для того, чтобы дать определение как относительных цен, так и нормы прибыли на капитал; другими словами, показать, как в его системе определяется понятие "прибавочной ценности" (*surplus value*). Это, как известно, довольно безрадостное занятие, и мы не можем обещать достаточной занимательности для чтения следующих страниц. Но как только будет понята во всех деталях теория прибавочной стоимости, речь пойдет о "законе движения" капитализма, а это уже захватывающий материал почти со всех точек зрения. Настоятельно просим читателя запастись терпением.

Так как в большей своей части экономическая теория марксизма преуспевает в атмосфере терминологической путаницы, нашим первым шагом должна стать договоренность об определении некоторых понятий. В данной главе мы будем последовательно пользоваться прописными буквами для обозначения запасов, а строчными буквами — для обозначения потоков. У Маркса "постоянный капитал"  $c$ , определяется как сумма начисленного износа основного капитала и затрат сырья. Прибавляя сюда заработную плату производственных рабочих,  $v$ , то есть Марксов "переменный капитал", мы получаем поток совокупных капиталовложений  $k$ . Говоря другими словами, "основной капитал" Адама Смита плюс сырье эквивалентны "постоянному капиталу"<sup>1</sup> Маркса, тогда как "оборотный капитал" Смита за вычетом сырьевых материалов равняется марксову "переменному капиталу". Разделив составляющие потока  $k$  на соответствующие годовые коэффициенты оборачиваемости  $t_c$  и  $t_v$ , или же умножив их на соответствующую выраженную в годах продолжительность срока службы,  $d_c$  и  $d_v$ , мы получаем фонд капиталовложений  $K$ . Далее,  $K \equiv C + V$ , где  $C$  означает стоимость капитального оборудования и запасов сырьевых материалов, а  $V$  есть величина оборотного капитала, необходимого для еженедельной выплаты заработной платы. Следуя за Марксом далее, прибавочная ценность,  $s$ , в виде потока определяется как избыток валового дохода над издержками постоянного и переменного капитала. Для экономики в целом это выражается в превышении по стоимости чистого национального продукта над фондом заработной платы. Валовой национальный продукт идентичен выражению  $c + v + s$ , тогда как чистый национальный продукт выражается в виде  $v + s$ . "Норма прибавочной ценности" здесь  $\sigma \equiv s/v$ . Норма прибыли  $r$ , как ее определил Маркс, равняется отношению  $s/k$ . На базе основного капитала она равносильна отношению  $s/K$ <sup>2</sup>.

Не считая величин  $\sigma$  и  $r$ , в марксовской системе присутствует еще один фундаментальный относительный показатель — "органическое строение капитала"  $q$ . Маркс нигде не дает четкого определения этому понятию, пользуясь иногда выражением  $c/(c + v)$ , а раз или два — выражением<sup>3</sup>  $v/(c + v)$ , при этом оба данные выражения являются относительными показателями для двух потоков. Но то, что имел в виду Маркс, — это, несомненно, отношение стоимости машин и оборудования к затратам на рабочую силу,  $C/v$ . Умножая этот показатель на норму заработной платы, причем  $v/N$  есть суммарный фонд заработной платы, разделенный на численность работающего персонала, а также не принимая во внимание величину  $V$  как пренебрежительно малую, так что  $C \equiv K$ , мы в результате получаем знакомое понятие величины капиталовооруженности одного работающего, а именно соотношение двух фондов

$$\frac{K}{v} \cdot \frac{v}{N} \equiv \frac{K}{N} \equiv Q.$$

Маркс постоянно и довольно непринужденно смешивает понятия "запасы" и "потоки", не предупреждая об этом читателя. То, что он выражает через величину  $r$ , есть не что иное, как доля прибыли в капиталовороте; она равна норме прибыли на инвестированный капитал при условии, что совокупный основной капитал оборачивается один раз в год. Таким образом, имеем:

$$r \equiv \frac{s}{c/t_c + v/t_v} = \frac{s}{c + v}, \text{ если } t_c = t_v = 1$$

Маркс довольно подробно обсуждает различные периоды обращения величин  $c$  и  $v$  во втором томе "Капитала", пользуясь величиной  $n$  вместо нашего  $t_c$  но постоянно теряет из вида различие между "запасами" и "потоками". Пока же мы будем следовать изложению самого Маркса, данному в первом томе "Капитала", и примем  $t_c = t_v = 1$ : постоянный капитал общества потребляется, следовательно, полностью и обновляется каждый год, и поэтому при неизменной норме заработной платы получаем  $q=Q$ .

## 2. Ценность и прибавочная ценность

Первый том "Капитала" имеет целью показать сущность прибыли как прибавочной стоимости, созданной в процессе труда. Из соображений удобства с самого начала можно допустить, что капиталовооруженность остается одинаковой во всех отраслях



экономики, хотя при этом важно отметить, что Маркс никогда, будь то явно или неявно, не делал такого допущения. Но раз уж мы сделали подобное допущение, то отсюда следует, что отношение прибыли к затратам на заработную плату остается неизменным для любого товара, а следовательно, и цены на товары будут различаться лишь постольку, поскольку одни из них воплощают больше живого и овеществленного труда — больше труда и больше капитала — по сравнению с другими. Короче говоря, все продукты труда обмениваются между собой в пропорции соразмерно труду, овеществленному в процессе их производства. Но если все цены соответствуют затратам труда, то как объяснить тот факт, что прибавочная ценность образуется даже тогда, когда работодатели платят рабочим лишь столько, сколько им необходимо для существования, и не больше? Конкурентная борьба заставит работодателей оплачивать экономическую ценность используемых ими трудовых услуг, каким бы ни был источник прибавочной ценности, она появляется благодаря, а не вопреки конкуренции.

Ответ, который дает Маркс, сформулирован им на языке исторического отчуждения от прав собственности значительной части общества, которая вынуждена существовать за счет продажи своих трудовых услуг вследствие концентрации собственности в руках немногих. Рабочая сила становится товаром, продается на рынке подобно любому другому товару, по нормальной цене, которая определяется величиной рабочего времени, необходимого для производства жизненных средств, приобретаемых на заработную плату и обеспечивающих существование рабочих. Рабочая сила как товар продается и покупается по своей полной ценности, однако ценность продуктов, получаемых в результате применения рабочей силы, превышает собственную ценность этой последней. Как сказал бы Маркс, "меновая ценность рабочей силы" покупается и оплачивается, но то, что приобретается на самом деле, — это "потребительная ценность труда". В соответствии с марксистскими представлениями только часть времени в течение рабочего дня работника затрачивается на возмещение эквивалентна его собственной ценности, т.е. жизненных средств, обеспечивающих существование рабочего; остальное время рабочего дня рабочий трудится на капиталиста. Прибавочная ценность есть не что иное, как "неоплаченный труд".

Маркс, как и Рикардо, сделал отсюда вывод о том, что прибыль, или суммарная прибавочная ценность, зависит от затрат на покупку жизненных средств. Прибавочная ценность может быть увеличена или путем удлинения рабочего дня — "абсолютная прибавочная ценность", или посредством повышения производительности труда, сокращая таким образом время, необходимое для производства жизненных средств, — "относительная прибавочная ценность". "Норма эксплуатации", или "норма прибавочной ценности", есть только функция непосредственно затраченного труда. Постоянный капитал в форме машин и сырья лишь переносит свою ценность на продукт, но не создает дополнительной ценности. От переменного капитала он отличается потому, что покупается капиталистом и продается им же, тогда как переменный капитал продается рабочим, а приобретается капиталистом, и Марксу казалось очевидным, что прибавочная ценность не может возникать в процессе обмена между капиталистами. Верно то, что машины повышают производительность труда, а также то, что, поскольку суммы начисленного износа и ценность сырья входят в совокупную ценность конечного продукта, они прибавляются к ценности, созданной трудом. Но ценность, которую машины и сырье добавляют к труду, не превышает по величине ту ценность, по которой они были приобретены. Этим объясняется, почему совокупная ценность чистого национального продукта всецело состоит из затрат на заработную плату плюс надбавка, пропорциональная рабочему времени:  $v + \sigma(v)$ . На языке национальных счетов сырье, а также эксплуатация машинного парка создают промежуточные продукты, очищенные от валового дохода. Тем не менее, процентный доход на постоянный капитал в марксовской схеме присутствует, однако он отнесен к категории прибавочной стоимости при условии, — которое еще надо доказать — что он действительно является функцией непосредственно овеществленного труда.

### 3. Большое противоречие

До сих пор мы добросовестно следовали за изложением самого Маркса. Очевидно, что при такой постановке проблемы что-то неладно в самой аргументации. В рамках системы, в которой относительные цены соответствуют относительным величинам трудовой ценности, чистые продукты равных количеств труда продавались бы в обмен на одинаковое количество денег; если допустить, что ставки заработной платы в денежном выражении одни и те же по отраслям, то норма прибавочной ценности была бы везде одинаковой. Но органическое строение капитала  $q$  различно по отраслям. Если прибыль на одного рабочего  $s$  везде одинакова, в то время как капиталовооруженность одного рабочего  $q$  меняется от одной отрасли к другой, то норма прибыли на единицу капитала  $r$ , будет изменяться обратно пропорционально колебаниям капиталовооруженности одного работающего. Это значит, что чем выше механизация производства, тем ниже норма прибыли, а это явно противоречит тому факту, что капиталисты прибегают к замещению труда капиталом с целью получить в перспективе более высокие прибыли. Другими словами, если отношение  $s/v$  одинаково для всех отраслей, а  $c/v$  различно, то  $s/(c+v)$  также будет меняться от одной отрасли к другой. Но конкурентная борьба между капиталистами на деле выравнивает норму прибыли на капитал независимо от его органического строения. Здесь мы столкнулись с противоречием: имея одинаковое значение  $r$  и различные значения  $q$ , мы логически не можем иметь одно и то же  $s$ . Напомним, что  $r \equiv s/(c+v) \equiv \sigma/(q+1)$ : если одно соотношение остается неизменным от одной отрасли к другой, то и остальные два соотношения должны быть одинаковыми между отраслями. Но так как в действительности  $q$  различно по отраслям, различным должно быть и  $\sigma$ . А это значит, что чистый продукт с одинаковым количеством овеществленного в нем труда не может быть продан за одно и то же количество денег: относительные цены не могут соответствовать относительным трудовым ценностям.

С позиции самого Маркса, теория трудовой стоимости формально верна лишь в том случае, если мы согласимся на допущение, что не существует различий в капиталовооруженности по отраслям. Каждый, кто читал Рикардо, едва ли будет удивлен таким выводом.

Принимая во внимание тот факт, что в реальном мире существуют значительные различия в показателе капиталовооруженности на одного рабочего, видимо, надо было бы отказаться от трудовой теории ценности как теории относительных цен: давление, под воздействием которого выравнивается норма прибыли, неизбежно приводит к возникновению различий в норме прибавочной ценности между отраслями. Это и есть как раз то, чего мы должны были ожидать: разве прибыль в расчете на одного работника не есть функция производительности этого работника, которая, в свою очередь, выше там, где выше средняя капиталовооруженность рабочего? Но если величина трудовой ценности не соответствует ценам из-за колебаний показателя  $s$  от одного продукта к другому, тогда следует отказаться и от теории прибавочной ценности. На величину прибавочной ценности, произведенной рабочим, очевидно, оказывает влияние сумма капитала, которым оснащен этот рабочий: прибавочная ценность не просто "экспроприированный труд". Но Маркс, конечно же, не отказывается от допущения, что прибыль зависит только от количества затраченного человеческого труда; величина  $\sigma$  должна быть одинаковой во всех отраслях независимо от фактических колебаний в соотношении капитал-труд, а также от того факта, что прибыль на единицу совокупного капитала имеет тенденцию к выравниванию. Решение проблемы дается в третьем томе "Капитала", в котором Маркс превращает "ценности" в "цены". Так называемая проблема превращения форм заслуживает внимательного рассмотрения, впрочем, не ради самой проблемы, а потому, что здесь налицо первая и единственная в истории экономической мысли попытка довести трудовую теорию стоимости до ее логического завершения. Данный раздел не прост для понимания: он подобен составной картинке-загадке. Но никто не сможет осилить сей *tour de force*, т.е. теорию прибавочной ценности, без того, чтобы не взять на себя труд разложить головоломку на ее составные части.

#### 4. Проблема превращения форм

Для того чтобы лучше понять разрешение "большого противоречия", предпринятое Марксом, рассмотрим данный им числовой пример (см. табл. 7-1). Предполагается, что экономика состоит из пяти отраслей, и ни один продукт не входит в процесс производства другой отрасли. Величина вложенного капитала одна и та же во всех отраслях и составляет 100 единиц. Скорость обращения переменного капитала везде равна 1, тогда как скорость обращения постоянного капитала в значительной степени различается по отраслям. Прибавляя ценность реально израсходованного основного капитала к выплаченной заработной плате, мы получаем "цену издержек" (*cost price*) при производстве товара. При величине  $\sigma = 1$  трудовая ценность всякого товара эквивалентна цене издержек плюс надбавка, пропорциональная затратам на заработную плату. До сих пор мы следуем за рассуждением, изложенным в первом томе <sup>4</sup>. Здесь мы должны принять во внимание, что капиталисты продают продукты фактически по "ценам производства": к "цене издержек" они прибавляют равномерную надбавку, пропорциональную величине совокупного инвестированного капитала, независимо от доли заработной платы в валовых издержках. Поэтому в то время, как "ценности" равняются выражению  $c + v + \sigma(v)$ , "цены производства" эквивалентны выражению  $c + v + r(C + V)$ .

Мы нашли, что ни в одном из приведенных выше случаев "ценность" не соответствует "цене производства". И все же, обратите внимание, сумма отклонений цен от ценностей равна нулю. Более того, эти отклонения примечательным образом соотносятся с органическим строением капитала в каждой отрасли. Средний показатель

Таблица 7-1

	Капитал	c	v	Цена издержек	s при $\sigma=1$	Ценность	Прибыль при $r=0,22$	Цена производства	Разность цены и ценности
I	80C + 20V	50	20	70	20	90	22	92	+2
II	70C + 30V	51	30	81	30	111	22	103	-8
III	60c + 40V	51	40	91	40	131	22	113	-18
IV	85C + 15V	40	15	55	15	70	22	77	+7
V	95C + 5V	10	5	15	5	20	22	37	+17
$\Sigma$	390C+110V	202	110	312	110	422	110	422	0

строения капитала в экономике в целом выражается как  $q_0 = 390/100 = 3,55$ . В тех случаях, когда органическое строение капитала в одной из отраслей превышает указанный выше средний показатель, как, например  $q_1, q_4$  и  $q_5$ , продукт продается по цене выше его ценности; напротив, если показатели строения капитала ниже общественно средней величины, цена оказывается меньше ценности. Очевидно, что, если бы мы имели отрасль, где строение капитала было бы равным среднеобщественному показателю  $q_0$ , тогда цены действительно совпадали бы с ценностями. Мы позволим себе показать это на простом примере, включающем три различные отрасли, исходя из предпосылки самого Маркса, при этом предполагается из соображений удобства, что  $t_c$  и  $t_v$  равны единице, так что  $(c + v) = (C + V)$  (см. табл. 7-2).

Как происходит, что в отрасли II цена продукта в точности равняется величине его трудовой ценности? Очевидно потому, что  $q_2 = q_0$ , а это значит, что доля труда в цене издержек в отрасли II идентична доле труда в цене издержек выпускаемой продукции в целом, т.е. равна  $\frac{1}{3}$ . Уловка в аргументации Маркса очень проста: во-первых, общую сумму прибавочной ценности мы выводим из величины задействованного переменного капитала; затем мы рассчитываем среднюю норму прибыли на совокупный инве-

Таблица 7-2

	Капитал	Цена издержек	$s$ при $\sigma=1$	Ценность	Прибыль при $r=0,33$	Цена производства	Разность цены и ценности	$q$
I	250 C+75V	325	75	400	108,3	433,3	+33,3	3,3
II	100C+50V	150	50	200	50	200	0	2,0
III	50C+75V	125	75	200	41,6	166,6	-33,3	0,7
$\Sigma$	400C+200V	600	200	800	200	800	0	

стированный капитал, разделив суммарную прибавочную ценность на величину совокупного капитала всех отраслей; и наконец, к цене издержек мы прибавляем прибыль по текущей ставке для того, чтобы получить цены  $C + V + r(C + V) = (1 + r)(C + V)$ . Ясно, что отклонения цены от ценности должны в совокупности элиминироваться, так как, по нашему определению, суммарная прибыль  $\pi$  должна равняться суммарной прибавочной ценности  $\Sigma s$ . Различные отрасли участвуют в распределении общего фонда прибавочной ценности не в пропорции к их переменному капиталу, а пропорционально доле их суммарного капитала. Но при определении  $\Sigma s = \pi$  мы должны быть уверены, что отрасль, где  $q_i = q_0$ , будет продавать свой продукт по цене, эквивалентной его ценности, по той простой причине, что эта отрасль получает прибыль, точно соответствующую величине ее прибавочной ценности. Повторим: совокупный прибавочный продукт происходит в результате приложения данной величины  $\sigma$  к  $v$ , совокупная прибыль получается приложением данной величины  $r$  к  $v/(c + v)$ . Отрасль, в которой  $q = c/v = q_0$ , представляет скалярную модель всей экономики. Но откуда мы можем знать, что прибыль в своей совокупности определяется посредством приложения коэффициента  $\sigma$  только к переменному капиталу? Мы этого и не знаем. Это именно есть то, что следует доказать. Однако Маркс, вместо того чтобы это доказать, допускает справедливость этого с самого начала.

Для того чтобы убедиться в том, что мы правильно усвоили логику аргументации, воспроизведем ее несколько иначе. Цена будет больше или меньше, чем ценность, в зависимости от того, больше или меньше  $q$  по сравнению с  $q_0$ . В силу тождества ценности сумме  $c + v + s$ , причем  $\Sigma s \equiv \pi$ , следует, что при данной величине  $\sigma$  любая отрасль, в которой  $q < q_0$ , получит более высокую норму прибыли. Так как это всего только средняя норма, то заработанная этой отраслью прибыль будет меньше, чем прибавочная ценность, произведенная в отрасли; именно по этой причине цена ее изделий становится меньше их ценности. И наоборот, отрасли с высокой степенью механизации продают продукцию по ценам, превышающим ее ценность, присваивая таким образом прибавочную ценность из других отраслей. Межотраслевое выравнивание нормы прибыли приводит к перераспределению прибавочной ценности из трудоемких отраслей в отрасли капиталоемкие. Отрасль со средней степенью механизации остается не затронутой этим процессом. И отсюда Маркс делает вывод о том, что "сумма цен равняется сумме ценностей", т.е. ВВП, измеренный в ценах, равен ВВП, измеренному в трудовых ценностях<sup>5</sup>.

### 5. Решение проблемы превращения форм

Отвлекаясь от подлинного смысла доводов Маркса, остается показать, что названная проблема допускает единственно правильное решение, когда в цены превращаются ценности затрат и выпуска. В Марксовом решении, только что представленном схематически выше, одинаковая норма прибыли рассчитывается в отношении к ценности инвестированного капитала, а затем выпущенная продукция выражается в переводе на цены вместо ценностей. Но очевидно, что при расчете цен следовало бы преобразовывать как входные затраты, так и выход продукции. Сам Маркс не дает

общего решения, но нетрудно показать, что на деле в цены можно преобразовывать все ценности. Прочитывая табл. 7-3 по горизонтальным рядам, имеем для каждой отрасли входные затраты в соответствии с их источниками, включая происшедшую из них добавку. Прочитывая таблицу по столбцам сверху вниз, мы получаем распределение выпускаемой продукции для каждой отрасли в соответствии с ее конечным назначением. В условиях стационарного развития, т.е. "простого воспроизводства" по Марксу, когда вся прибавочная ценность затрачивается капиталистами на предметы роскоши, сумма в каждом ряду равнялась бы сумме величин, расположенных в соответствующем столбце. Но в условиях "расширенного воспроизводства" это будет не так. Отрасль I выпускает продукцию производственного назначения, используемую для дальнейшей обработки. Отрасль II производит жизненные средства, потребляемые рабочими, а отрасль III изготовляет предметы роскоши, которые покупают капиталисты. Итак, имеем  $\pi_i = r(c_i p_i + v_i p_i)$ , и принцип одинаковой прибыльности, по которому  $r = \pi_1 / (c_1 p_1 + v_1 p_1) = \pi_2 / (c_2 p_2 + v_2 p_2)$  и так далее. Так как  $o_1 p_1 = (1 + r)(c_1 p_1 + v_1 p_1)$  и  $o_2 p_2 = (1 + r)(c_2 p_2 + v_2 p_2)$ , причем предметы роскоши не рассматриваются как вводимые затраты, можно записать

$$1 + r = \frac{o_1 p_1}{c_1 p_1 + v_1 p_1} = \frac{o_2 p_2}{c_2 p_2 + v_2 p_2} \tag{1}$$

Произведя операцию перекрестного умножения в правой части уравнения (1), получим

$$(o_1 c_2) p_1^2 + (o_1 v_2 - o_2 c_1) p_1 p_2 - (o_2 v_1) p_2^2 = 0 \tag{2}$$

или, разделив на  $p_2^2$ , имеем

$$\frac{p_1^2}{p_2^2} (o_1 c_2) + \frac{p_1}{p_2} (o_1 v_2 - o_2 c_1) - (o_2 v_1) = 0 \tag{3}$$

Определяя  $x \equiv p_1 / p_2$ , мы видим, что имеем дело с известным квадратичным урав-

Таблица 7-3

	Стоимость		Цена
I	$c_1 + v_1 + s_1 = o_1$	I	$c_1 p_1 + v_1 p_2 + \pi_1 = o_1 p_1$
II	$c_2 + v_2 + s_2 = o_2$	II	$c_2 p_1 + v_2 p_2 + \pi_2 = o_2 p_2$
III	$c_3 + v_3 + s_3 = o_3$	III	$c_3 p_1 + v_3 p_2 + \pi_3 = o_3 p_3$
$\Sigma$	$o_1 + o_2 + o_3 = \Sigma o$	$\Sigma$	$c p_1 + v p_2 + \pi p_3 = \Sigma op$

нением общего вида  $ax^2 + bx + c$ , решением которого будет  $x = (-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}) / 2a$ . Отбросив отрицательный корень величины  $x$  как не имеющий экономического смысла, приходим к выводу, что положительный корень выражения  $x \equiv p_1 / p_2$  и есть решение уравнения (3). Не входя в подробности утомительных алгебраических расчетов, мы можем заключить, что определенно должно быть некоторое множество относительных цен  $p_1 / p_2$ , удовлетворяющих уравнению (1). Это, в свою очередь, означает, что норма прибыли  $r$ , так же как и  $p_3$ , может быть определена. Таким образом, исходная система ценовых уравнений даст однозначное определение величины  $r$  и всех трех цен для любого вида товаров.

Наша модель с тремя отраслями имеет излишне ограничительный характер: в ней допускается, что конечное назначение каждого продукта предопределено характером той отрасли, в которой продукт производится. Но, как было показано, превращение ценностей в цены, основанное на принципе одинаковой прибыльности, может быть выполнено также для  $n$ -кратного числа подразделений экономики со всевозможным конечным назначением каждого отдельного продукта. До сих пор, пока мы имели дело с относительными ценами, проблем не возникало. Но для того чтобы определить абсолютные цены, мы должны иметь инвариантную характеристику системы ценно-

стей, и до тех пор, пока мы не подвергаем анализу природу денег, выбор подобной характеристики окажется совершенно произвольным. Сам Маркс предлагает две определенные агрегированные характеристики системы ценностей, которые, как сказано, остаются инвариантными в процессе преобразования: (1) "сумма ценностей равняется сумме цен", что сводится к выбору взвешенной средней для всех цен как совокупности *счетных денег*; и (2) совокупный прибавочный продукт как элемент ценности равен суммарной прибыли как элементу цены. Но до тех пор пока мы не согласимся на некоторые строгие допущения, будет невозможно удовлетворить одновременно обоим условиям инвариантности по той простой причине, что мы имеем четыре неизвестные величины, а именно,  $r$ ,  $p_1$ ,  $p_2$  и  $p_3$  но пять уравнений, т.е. три уравнения для отраслей и два тождества в виде условий инвариантности. Проблема стала несколько иной. Каковы же эти строгие допущения? Не принимая во внимание тривиальный случай, когда  $r = 0$ , имеем одно из двух: или органическое строение капитала одинаково во всех трех отраслях, или реально существует некая усредненная отрасль, в которой органическое строение капитала соответствует агрегированному органическому строению капитала в экономике в целом, так что трудоемкие отрасли полностью нейтрализуют капиталоемкие отрасли (как показано в табл. 7-2). Отсюда мы вправе сделать вывод о том, что Маркс заблуждался: если ценности как на стороне затрат, так и на стороне выпуска трансформировать соответствующим образом в цены, то мы сохраняем либо агрегированный вариант трудовой теории цен ("сумма ценностей равняется сумме цен"), либо агрегированный вариант трудовой теории прибыли ("совокупная прибавочная ценность равна совокупной прибыли"), но не можем сохранить оба варианта одновременно.

Что из этого следует? Почему бы не ограничиться только одним условием инвариантности? Если мы выберем только одно из двух условий инвариантности, но не два одновременно, мы получим трудовую теорию относительных цен, но только ценой отказа от трудовой теории прибыли. Когда мы говорим об одинаковой норме прибыли во всех отраслях экономики, мы выражаем  $r$  на языке цен. Но в соответствии с теорией прибавочной ценности  $r$  определяется величиной трудовой ценности, и нет абсолютно никаких оснований считать, что  $r$ , понимаемая в терминах теории ценности, также должна выравниваться от одной отрасли к другой: при одинаковой величине  $\sigma$ , но различной  $q$  между отраслями величина  $r$  в смысле цен также должна быть различной по отраслям. Таким образом, если остается в силе только одно условие инвариантности, тогда  $r$  из теории ценности может отличаться от  $r$ , понимаемой в терминах цен. Если же мы хотим теорию трудовой ценности применить по отношению как к ценам, так и к прибыли, к чему недвусмысленно призывал нас Маркс, то нам нужны оба постулата инвариантности, а это, как мы видели, возможно только в особых случаях. Короче говоря, технически можно разрешить проблему превращения форм, но мы не можем делать этого, если одновременно сохранять обе теории — трудовую теорию относительных цен и трудовую теорию прибыли.

Со времен Маркса были предложены другие постулаты инвариантности. Первым после Маркса автором, который исследовал проблему превращения форм, был Борткевич, немецкий специалист в области статистики и математической экономики, работы которого публиковались в первом десятилетии нашего столетия. Борткевич отстаивал инвариантность для единицы ценности предметов роскоши — изделий отрасли III в рамках традиционной разбивки экономики на три отрасли — а именно, он полагал, что  $p_3 = 1$ . Взяв только одну страницу из книги Рикардо, Борткевич установил тождество предметов роскоши и золота и отсюда сделал вывод о том, что цены в денежном выражении суть проявления трудовой ценности золота. Применение решения Борткевича к данной системе ценностей создает видимость, будто совокупная прибавочная ценность равна суммарной прибыли, хотя при этом "сумма ценностей" неизбежно отклоняется от "суммы цен". Но это — следствие того факта, что  $q_3 < q_0$ . Если бы Борткевич последовал за Рикардо до конца, он пришел бы к выводу, что товары рабочего потребления могут служить в качестве "неизменной меры ценно-

сти", принимая  $p_2 = 1$  и  $q_2 = q_0$ . И в самом деле, это одно из строгих допущений, необходимых для того, чтобы сумма ценностей оказалась равной сумме цен.

Мы могли бы привести другие примеры постулатов инвариантности, но это едва ли целесообразно. Марксовы поиски подходящего превращения ценностей в цены есть не что иное, как погоня Рикардо за абсолютной "неизменной мерой ценности". Эта проблема целиком заимствована у Рикардо — факт, который с еще большей, чем у самого Маркса, очевидностью проявляется в решении Борткевича. Отклонение ценностей от цен как таковое не встречается у Рикардо; у него речь идет фактически о ценах, которые колеблются, когда заработная плата и прибыль изменяются вместе с данной трудовой ценностью. Именно Рикардо был первым, кто задался вопросом: сможет ли тезис о норме прибыли, сформулированный для условий, в которых товары продаются по своей трудовой ценности, оставаться в силе в условиях того реального мира, в котором товары продаются по "нормальным ценам"? Теперь мы видим, что когда Рикардо измерял все ценности в их отношении к золоту и исходил из производства золота при среднем коэффициенте капиталовооруженности одного рабочего, он фактически допускал, что  $q_3 = q_0$  и  $p_3 = 1$ . Иногда он даже упрощал для себя вещи, принимая одновременно, что  $q_2 = q_0$  и  $p_2 = 1$  [см. гл. 4, раздел 12]. Логика исследования Рикардо, ее формальная обоснованность, а также ее невероятно ограничительный характер особенно четко проявляются в свете марксовой проблемы превращения форм. Вот почему мы взяли на себя труд попытаться растолковать эту проблему.

## 6. Историческое превращение форм

Читатель, несомненно, уже устал от бесконечного жонглирования средними величинами и соотношениями. Теперь самое время задать вопрос о том, что все это доказывает. Маркс поставил себе целью показать, что за средней нормой прибыли, рассчитанной с совокупного капитала, скрывается подлинная природа прибыли, а именно ее исключительная зависимость от капитала, затраченного на приобретение услуг живого труда. В первом томе "Капитала" нам предлагается анализ величины  $\sigma$  в ее подлинном, незамаскированном виде: прибавочная ценность возникает у каждого капиталиста в полном соответствии с его затратами на труд. Но поскольку соотношение капитал/труд различно от одной отрасли к другой, в то время как  $r$  везде одинакова, маловероятно, чтобы прибыль в каждой из отраслей зависела только от капитала, обмениваемого на труд. Поэтому перейдем на язык ценовых расчетов капиталиста и покажем, что, вопреки кажущемуся противоречию, средняя норма прибыли действительно зависит от средней нормы прибавочной ценности как функции размеров рабочей силы. Без сомнения, Маркс считал, что он действительно продемонстрировал, будто совокупная прибыль должна быть равна суммарной прибавочной ценности. Если бы это было не так, рассуждал он, то среднюю норму прибыли невозможно было бы определить: производители делают надбавку к цене издержек на производство товаров, но как устанавливается сама эта надбавка? "Сумма прибылей во всех сферах производства должна быть равной сумме прибавочных ценностей"; отрицать этот факт, по Марксу, означает лишить "политическую экономию... всякого рационального основания".

И все же Маркс нигде не приводит каких-либо доводов, которые заставили бы нас поверить, будто норма прибавочной ценности в самом деле одинакова во всех отраслях экономики. Что мы фактически наблюдаем, так это изменение прибыли в расчете на одного работающего вместе с изменениями капиталовооруженности одного рабочего в каждой отрасли. Неправдоподобное допущение о том, будто каждый рабочий производит неизменный по величине прибавочный продукт, где бы он ни работал, должно быть доказано, для того чтобы стать достоверным. Однако подобного доказательства мы нигде не находим. Весь "Капитал" есть в сущности не что иное, как чрезмерно затянутое *peitio principii* <sup>6</sup>. Норму прибавочной ценности невозможно наблюдать на рынке. Конечно, нет ничего плохого в том, что некая теория включает в себя ненаблюдаемые переменные — тому свидетельством может быть "Я" (*ego*) в психологии или понятие "полезности" в неоклассической экономической теории. Но величины  $s$  и  $v$

не просто ненаблюдаемые переменные; они не проявляют себя и в экономическом поведении. Ни один экономический агент не проявляет реакции в ответ на изменения в норме прибавочной ценности: рабочие заинтересованы в максимизации своей реальной заработной платы, а капиталисты руководствуются нормой прибыли. В силу того, что  $s$  и  $v$ , а также фактически всяческая трудовая ценность не выявляются ни в наблюдении, ни в поведении, мы просто не знаем, что предположить относительно нормы прибавочной ценности, и утверждать, что она одинакова, у нас не больше оснований, чем считать ее различной по отраслям. Например, как мы можем узнать из табл. 7-2 о том, что цена превышает "ценность" в капиталоемких отраслях экономики, но падает ниже "ценности" в трудоемких отраслях? Если мы не приписываем единую величину  $\sigma$  для всех отраслей экономики, то более естественным было бы предположить, что различная норма прибавочной ценности компенсирует разрыв между ценой издержек и "ценой производства" и в этом случае капиталоемкие отрасли произведут больше прибавочного продукта на одного работающего по сравнению с трудоемкими отраслями. Поскольку мы сделали подобное допущение, непреодолимым соблазном может оказаться вывод, что капитал порождает прибавочную ценность с неменьшим успехом, чем труд. Как бы то ни было, дело обстоит так, что в марксистской формулировке проблема превращения форм искусно поставлена с ног на голову: именно реально наблюдаемые цены следует трансформировать в ненаблюдаемые ценности, а не наоборот<sup>7</sup>.

Мы еще увидим, как Маркс заигрывал с идеей, согласно которой сама по себе конкурентная борьба гарантирует выравнивание нормы прибавочной ценности между всеми отраслями экономики, с идеей, которая эхом повторяется многими современными комментаторами Маркса. Их аргументация выглядит следующим образом: конкурентная борьба обеспечивает как одинаковую норму заработной платы за однородный труд, так и рабочий день одинаковой длительности для всех родов занятости; для каждого, кто работает одно и то же число часов в день и получает плату за труд по одинаковой норме, выражаемой в рабочих часах, соотношение "неоплаченного" и "оплаченного" труда должно быть одним и тем же для всех отраслей и это соотношение неоплаченного и оплаченного труда есть просто другой способ измерить норму прибавочной ценности. Ошибочность аргументации состоит в том, что здесь молчаливо предлагается тождество трудовых ценностей и денежных цен — в данном случае цен на жизненные средства для рабочих. Только из того, что рабочие реально получают одинаковую номинальную заработную плату, едва ли следует, что рабочее время, необходимое в разных отраслях экономики для производства товаров, которые обеспечили бы эквивалентный ассортимент жизненных средств, везде одно и то же, независимо от того, является ли соответствующая отрасль трудоемкой или капиталоемкой. Только если бы товары обменивались пропорционально овеществленному в них труду, одинаковая ставка заработной платы и рабочий день одинаковой длительности обеспечивали бы одинаковую норму прибавочной ценности. Но поскольку товары не обмениваются согласно трудовой теории ценности, мы не можем делать вывод о равенстве величин  $\sigma$  потому лишь, что имеем равные  $w$  и одинаковый рабочий день.

Что вводит в заблуждение при чтении Маркса, так это его молчаливое предположение о том, будто совокупный прямо и косвенно воплощенный в товарах труд очень просто поддается оценке путем "наблюдения и счета". Но на деле это отнюдь не так, ибо затраты косвенного труда путем применения машин могут быть зафиксированы только за определенный период времени при соответствующей норме прибыли. Совершенно справедливо, что этот ряд сходится довольно быстро, так что большая часть совокупного труда, овеществленного в процессе производства товара, уже была учтена задним числом два или три года назад. В конце концов, проблема определения величины совокупной трудовой ценности, например, стали есть не более, чем обратная сторона проблемы поиска того, какую занятость прямого и косвенного труда могло бы породить производство еще большего объема стали. Обе проблемы могут быть разрешены, если мы готовы оказаться почти правыми. Но дело в том, что мы не можем быть совершенно правы. Ценность любого товара ни в коем случае не может быть



полностью сведена к прямым трудовым затратам, овеществленным в прошлом, уже в силу существования "совместно производимых изделий" [см. гл. 4, раздел 31]. Следовательно, допущение одинаковой нормы прибавочной ценности во всех отраслях, играющее столь существенную роль в аргументации Маркса, не может быть ни заключено из прямого наблюдения, ни выведено из экономического поведения рабочих и капиталистов.

Маркс просто *приписывает* весь доход эффекту приложения труда и этим самым признает доказанным существование чисто фиктивного соотношения  $s/v$ , которое произвольно устанавливается одинаковым для всех отраслей экономики. Если бы вместо трудовой он исходил из *капитальной* теории ценности, приписывая весь прибавочный продукт исключительно применяемым в процессе производства машинам и оборудованию, и определил норму прибавочной ценности как  $s/c$ , он осуществил бы превращение ценностей в цены точно так же, как он это сделал раньше. Не всегда принимается во внимание тот факт, что допущение, в соответствии с которым отношение  $s/v$  одинаково для всех отраслей, т. е. одно и то же органическое строение капитала означает также, что везде одинаково и  $s/c$ . Опираясь на капитальную теорию ценности, мы вправе утверждать, что все капиталисты участвуют в дележе совокупной прибавочной ценности, ее единого фонда, созданного исключительно в результате использования не-человеческих факторов производства; в процессе выравнивания приращений прибыли на единицу инвестированного капитала, будь то рабочая сила или машины, капиталисты вынуждены снижать цены ниже ценностей в капиталоемких отраслях и повышать их выше ценностей в трудоемких отраслях. Но эта аргументация была бы не более убедительным доказательством того, что прибавочная ценность создается только машинами, чем то, посредством которого Маркс доказывает происхождение прибавочной ценности исключительно от применения труда.

Единственным местом, где относительно прибавочной ценности Маркс подходит к чему-то, напоминающему довод по существу, является его предположение, что "ценность" первична по отношению к "цене производства" и существует не только теоретически, но и в историческом плане. Когда-то цены находились в соответствии с трудовой теорией ценности, говорит Маркс. Подобно тому, как в биологии онтогенез повторяет филогенез, капиталистическая система выросла тем же путем, как том III "Капитала" вытекает из тома I. При "простом товарном производстве", когда каждый рабочий является собственником орудий труда, каждый зарабатывает одинаковый доход за равное количество отработанного времени. Здесь неодинаковая капиталовооруженность нам еще не досаждала, так как еще не обнаруживается тенденция к одинаковой прибыльности, а миграция рабочих от одного рода занятий к другому просто обеспечивает одинаковую норму прибавочной ценности. Маркс полагает, что такое положение фактически преобладало в древней и средневековой экономике. Энгельс пошел еще дальше, доказывая, что "закон ценности" был господствующим в течение 5-7 тыс. лет<sup>8</sup>. Советские авторы указывали, будто этим обстоятельством можно объяснить тот факт, что процесс индустриализации в капиталистических странах всегда начинается с развития легкой промышленности. На ранних стадиях развития капитализма, когда превращение ценности в цену еще не происходит и норма прибыли еще не одинакова по отраслям, капитал будет притягиваться в трудоемкие отрасли, производящие потребительские товары, где норма прибыли выше, чем в капиталоемких отраслях, выпускающих машинную продукцию.

Эта неординарная аргументация не может не иметь определенного значения для понимания всех теоретических предвзятостей Маркса. В своей поверхностной интерпретации она несостоятельна: все общества, которые в какой-то мере когда-либо приближались к условиям "простого товарного производства", были ориентированы на потребителя. Конкурентная борьба была не в состоянии приравнять квалифицированный труд к некоторому кратному количеству единиц неквалифицированного труда, а следовательно, и соотношения, в которых происходил обмен продуктами, не могли соответствовать количеству "общественно необходимого простого труда", затрачиваемого для их производства. Больше того, что же произошло с тем, что Маркс

называл "первоначальным накоплением"? Вместо выращивания капитализма из колониального разбоя, пиратства, работоторговли, фальсификации монет и огораживаний мы вдруг имеем упорядоченный исторический процесс превращения ценностей в цены. Интересным результатом этой аргументации является все же то, что, по ее логике, трудовая теория ценности может быть достаточно действенной, даже если отсутствуют все социологические аспекты капитализма. Все, что фактически требуется, — это присутствие конкуренции<sup>9</sup>. "Простое товарное производство" есть не что иное, как "раннее и примитивное состояние" общества, по Адаму Смиту, когда товары обмениваются в соотношении, пропорциональном количеству овеществленного в них труда, так как капитал еще отсутствует. Адам Смит предположил существование такого общества только для того, чтобы проиллюстрировать действие конкуренции в упрощенной гипотетической ситуации. Но Маркс, совершенно в немарксистской манере, действительно исходит из того, что докапиталистическая экономика функционирует по таким же законам, что и смитово общество охотников за бобрами и оленями.

### 7. Как ценность выразить в ценах?

Теперь, должно быть, стало очевидным, что трудовая теория ценности вовсе не является теорией ценности в принятом ныне значении этого понятия. Она не утверждает, что цена товара соответствует количеству труда, овеществленного в процессе его производства, или что конкурентная борьба диктует такое распределение производственных ресурсов между различными отраслями, при котором относительные цены в течение длительного времени проявляют тенденцию быть пропорциональными трудовым затратам. По Марксу, долгосрочные цены определяются так же, как и в ортодоксальной теории, а именно долгосрочными издержками производства, включая прибыль, норма которой является преобладающей в данное время. Но адекватная теория ценности должна объяснять, каким образом рыночные силы создают такую равновесную "нормальную цену". Это включает также объяснение того, как определяются ценности факторов производства и как уровень цен, в том числе цен на факторы производства, формируется из предложения факторов и структуры спроса на готовую продукцию. На все перечисленные вопросы мы не получаем ответа в "Капитале". То, что Маркс имеет в виду, говоря о ценности товара, это его цена, выраженная количеством рабочего времени, когда доля заработной платы в валовых издержках на производство этого товара равна по величине доле, содержащейся в выпускаемой продукции в целом. Более того, этот товар должен быть воспроизводим при неизменных затратах и продаваться в условиях свободно конкурирующей закрытой экономики. Отсюда ясно, что для любых практических проблем ценообразования марксистская теория ценности более чем бесполезна.

Высказывалось мнение, будто в намерения Маркса не входило дать подробную теорию относительных цен. Марксистская система имеет дело в сущности с макроэкономическими отношениями, и в частности с распределением дохода между владельцами собственности и наемными работниками. Некоторые марксисты выражали свое неудовольствие по поводу подобных доводов, приводимых ради сохранения лица. Теория классового распределения доходов, которая по своему содержанию является экономической, а не этической, должна иметь некоторое отношение к фактическим ценам. Смысл всего I тома "Капитала" состоит в том, чтобы показать, как существование прибавочной ценности согласуется с таким положением вещей, при котором товары обмениваются в соответствии с количеством овеществленного в них труда. Теория прибавочной ценности является в сущности утверждением о существовании взаимосвязи между ценностью рабочей силы и ценностью конечного продукта. Несомненно, это утверждение относится и к относительным ценам.

Тем не менее, создается впечатление, что постоянное возвращение Маркса к исходному делению на "оплаченный" и "неоплаченный" труд имеет определенное отношение к агрегированному выпуску продукции в экономике в целом — в любой развитой экономике рабочие не тратят часть своего времени на изготовление товаров

для собственного потребления. Поэтому то, что говорит Маркс, можно, как кажется, свести к следующему: если для производства данного чистого национального продукта требуется 100 человеко-часов трудозатрат и 60% выпуска затрачивается на заработную плату, тогда ценность избыточного продукта эквивалентна 40 человеко-часам; в некоторой отдельно взятой капиталоемкой отрасли экономики, в которой на заработную плату приходится только половина объема произведенной условно чистой продукции, избыточные 10 человеко-часов прибыли следует приписать тому факту, что цена продукта превышает его ценность. Рассуждая таким образом, мы видим, что совокупная прибыль в системе ограничена величиной неоплаченного труда, который можно выжать из рабочего класса. Поэтому, по Марксу, "ценность" — это не отношение, в котором продукты обмениваются между собой, а чистая абстракция, постулированная, но не наблюдаемая, которая приписывает каждому рабочему среднюю норму  $\sigma$ . Когда совокупный избыточный продукт, агрегированный от этого среднего показателя, разбивается и перераспределяется между отраслями, то можно говорить о том, что цены отклоняются от ценности и что прибыль как результат конечного анализа есть не что иное, как просто неоплаченный труд.

Высказывался также взгляд, будто теория прибавочной ценности есть не что иное, как отражение особой этической или политической идеи о том, что доход от собственности должен был бы доставаться скорее рабочим, чем капиталистам, землевладельцам и рантье. Трудовая теория ценности в такой интерпретации есть скорее теория естественного права, чем теория цен. И все же, сколько бы морального пафоса ни излучала каждая фраза "Капитала", Маркс не написал бы три тома своего труда только ради того, чтобы представить *положительное* доказательство некоего *нормативного* суждения. Трудовая теория ценности может быть связана с определенными нравственными чувствами, но она не основывается на них. По существу она апеллирует к науке, а не к этике. В конечном счете Маркс критиковал и опровергал так называемых рикардианских социалистов, которые в 1830-1840-х годах выдвинули доктрину "права труда на полный продукт труда". Кроме того, Маркс прекрасно осознавал, что рабочие не могут заявлять права на весь произведенный продукт даже при коммунизме, не говоря уже о капитализме: даже коммунистическое общество должно будет реинвестировать часть своего национального продукта с целью сохранить фонд своего основного капитала и обеспечить существование нетрудоспособной части населения за счет чистого национального продукта.

## 8. Марксистские доводы в пользу трудовой теории ценности

Мы видели, что трудовая теория ценности может некоторым образом объяснить все наблюдаемые явления ценообразования в капиталистической экономике. Скептик мог бы возразить, что любая схема может оказаться продуктивной за счет отказа от излишней теоретической усложненности: так, имея достаточное число эпициклов, можно даже успешно отстаивать гипотезу Птолемея. Однако марксисты возражают на это, что политическая экономия и без того насыщена теориями, которые требуют существенных оговорок, прежде чем их применять к ситуациям реального мира: вся проблема сводится только к степени соответствующей абстракции, для которой не существует заранее предписываемых правил. Но экономия в логике имеет свои достоинства: чем меньше эпициклов, тем лучше. Не следует ли нам применить "бритву" Оккама<sup>10</sup> к маловразумительному предположению о том, будто только труд добавляет ценность продукту, и совсем ни при чем ценность сырья и машин? Отказавшись от этой точки зрения, мы избавляемся также от произвольного допущения, по которому отношение добавленной трудом ценности к величине заработной платы имеет тенденцию к выравниванию между отраслями и таким образом обходимся без формалистической проблемы превращения форм. В конечном счете немало экономистов использовали трудовую теорию ценности в качестве первого приближения к пониманию долговременной тенденции "реальных издержек" при производстве товаров, без всякого вздора о превращении ценности в цену. Даже Кейнс в своей "Общей теории"

высказал "сочувствие" трудовой теории ценности на том основании, что относительные цены в кратковременной перспективе определяются величиной первичных или переменных затрат и что в масштабе всей экономики первичные затраты суть совокупные затраты на заработную плату. В то же время ясно, что марксисты под своей трудовой теорией ценности подразумевают нечто большее. Почему они цепляются за нее?

Под напором критики марксистские авторы признают ограниченное значение трудовой теории как теории относительных цен. Но они настаивают на том, что эта теория, как никакая другая, подчеркивает контрастный характер принципиального распределения доходов между наемными работниками и владельцами собственности. Дело в том, что трудовая теория, и только трудовая теория, приводит к теории прибавочной ценности, а именно эта последняя есть то, что привлекает. Лишь трудовая теория ценности, объявляяют они, основывается на том факте, что труд представляет своеобразные общественные издержки, только она образует твердую основу *объективных* затрат, только она делает особый акцент на том, что производство и обмен предполагают общественные отношения между людьми, а не просто техническую связь между вещами, и так далее. Отчасти подобная аргументация представляется как реакция на бесцветную нейтральность современной экономической теории с ее жестким отделением теории цен от экономической теории благосостояния. Однако на глубинном уровне все, о чем толкуют марксисты, сводится к представлению, что, если мы не начнем с трудовой теории ценности, мы не сможем доказывать, что капиталисты присваивают часть совокупного продукта, не принимая участия в трудовом процессе. Но на каком основании мы должны предполагать, будто прибыль — это "незаработанный доход"? Этот вопрос, который составляет сущность полемики между марксистами и немарксистами, в явном виде почти никогда в литературе не поднимался.

### 9. Прибыль как незаработанный доход

Первое, на что следует обратить внимание, это понятие прибавочной ценности у Маркса оно вовсе не выведено формально из трудовой теории ценности. Для того чтобы рабочая сила продавалась по своей ценности, на рынке труда должен иметься некий уравнивающий механизм, который обеспечивал бы соответствие "рыночной цены" трудовых услуг и их "естественной цены". Экономисты классического направления нашли такой механизм в теории народонаселения, но Маркс отверг теорию Мальтуса, не соглашаясь с положением о том, что рабочая сила производится в соответствии с рациональным подсчетом затрат. Вместо этого он ввел понятие "резервной армии" безработных, которая, однако, не имеет обязательной тенденции к сохранению заработной платы на уровне "ценности" рабочей силы, хотя и может быть достаточно эффективной, чтобы сдерживать рост заработной платы. Короче говоря, сам того не сознавая, Маркс считает невозможным применение трудовой теории ценности к заработной плате, так как выравнивающий механизм, который положен в основу этой теории, на рынке труда не действует. Все это имеет свои преимущества, ибо позволяет нам обсуждать теорию прибавочной ценности, исходя из ее собственного обоснования и без какой-либо связи с трудностями, вытекающими из трудовой теории ценности.

У Маркса проблема заключается в том, чтобы показать, каким образом прибавочная ценность — этот бесплатный барыш капиталиста — сохраняется в экономике, в которой цены определяются действием обезличенных сил, а отношения между нанимателем и рабочим основываются скорее на договоре, чем на имущественном положении. В условиях совершенной конкуренции можно себе представить, что капиталисты, чей индивидуальный вклад в общий выпуск продукции слишком мал для того, чтобы оказывать влияние на цены, будут расширять производство, стремясь присвоить большую прибавочной ценности, если уровень заработной платы не столь высок, чтобы снизить прибыль до нуля. Отбросив мальтузианский механизм "заработная плата — народонаселение", Маркс был вынужден обратиться к чему-то другому, что могло бы сдерживать рост заработной платы. Это другое он нашел в концепции хронического избыточного предложения труда. Избыточное предложение

труда означает, что преобладающая в данное время норма оплаты труда выше равновесного уровня заработной платы. Нетрудно понять, как подобная ситуация может сохраняться в условиях неразвитой экономики, где равновесная норма заработной платы, которая должна разгружать рынок труда, значительно ниже прожиточного минимума. В этом случае норма заработной платы будет искусственно поддерживаться на высоком уровне с помощью всевозможных общественных соглашений, поощряющих "справедливую" заработную плату, а результат замаскирован точно так же, как и настоящая безработица. Это и есть то, что мы определили раньше понятием "марксистская безработица": использование постоянного капитала на полную мощность оказывается тем не менее недостаточным, чтобы поглотить все имеющееся предложение труда [см. гл. 1, раздел 4].

Но верно ли, что этот вид структурной безработицы должен будет исчезнуть в условиях развитой экономики? Нет, не обязательно. Во всяком случае Маркс утверждал, что безработица нужна даже в развитой экономике для того, чтобы заработная плата не съедала прибыли, подрывая тем самым стимул для накопления капитала. Поэтому подъемы деловой активности вызывают уменьшение численности резервной армии, а любой кризис эту армию пополняет, тогда как длительный рост при полной занятости является, согласно Марксу, противоречием. Другими словами, Маркс предлагает нечто, очень напоминающее идею Кейнса о "равновесии в условиях безработицы". Но это не статическое, как у Кейнса, а динамическое, подвижное равновесие, включающее положительные темпы роста капитала и труда.

Позволим себе на время согласиться с этой теорией динамического процесса, который обеспечивает существование капитализма. В каком смысле мы можем тогда утверждать, что прибавочная ценность, или прибыль, представляет незаработанный доход? Описывая прибавочную ценность как "экспроприированное рабочее время", Маркс, по-видимому, хочет сказать, что прибавочная ценность не есть вознаграждение за производительный труд; это вовсе не та плата, которая технически необходима для реализации производственного процесса; это скорее результат частной собственности на средства производства при капитализме. Противоречит ли сказанное учению "буржуазной" политэкономии? Возьмем одну наиболее апологетическую из всех теорий процента, теорию воздержания, выдвинутую Нассау Сениором [см. гл. 6, раздел 11]. Капиталист в течение некоторого времени воздерживался от текущего потребления и поэтому теперь может предъявить требование на процентный доход, или прибыль, в качестве "справедливого вознаграждения" за свои старания. Он может требовать всего, чего захочет, но почему конкуренция позволяет ему получать процентный доход? Очевидно потому, что рабочие не владеют всеми необходимыми средствами, чтобы ждать до тех пор, пока товары, которые они сейчас производят, появятся в продаже; только потому, что капиталисты в состоянии авансировать заработную плату, они получают процент в качестве личного дохода. "Оправдывает" ли эта теория выплату процентного дохода? В определенном смысле, да; положительные чистые инвестиции не могут быть осуществлены, если отдельные люди не проявляют готовности отсрочить свое текущее потребление; так как, по-видимому, никто не готов этого делать без вознаграждения, отмена процента означала бы отсутствие источников капиталовложений. Но это ни в коем случае не оправдывает существование частной собственности на средства производства. Если отсрочку текущего пользования доходом в самом деле рассматривать как убыток, тогда теория воздержания безусловно оправдывает существование положительной процентной ставки на денежную ссуду в одинаковой мере как при социализме, так и при капитализме. В целом все теории процента, будь то теория предельной производительности, временного предпочтения или любая другая, должны объяснять получение прибавочной ценности капиталистами, землевладельцами и рантье в свете того фундаментального, формально узаконенного факта, что рабочие не владеют средствами производства.

Вопрос не в том, как объяснить существование процентного дохода или прибыли, а в том, как объяснить частную собственность на капитальное оборудование и сопут-

ствующее ей право нанимать рабочую силу. Приемлемость той или иной буржуазной теории процента не предполагает никаких выводов относительно институциональной структуры общества. Для того чтобы дать рациональное толкование частной собственности на средства производства, мы нуждаемся в дополнительных аргументах, которые должны показать, что индивидуальное и децентрализованное принятие решений более эффективно или более продуктивно, чем централизованное планирование. Напротив, доводы в пользу социализма должны убедить нас в том, что общественная собственность и централизованное управление каким-то вполне определенным образом более эффективны и предпочтительны, чем децентрализованное принятие решений.

Любопытно, что Маркс, проповедник социализма, придал всей полемике об относительных достоинствах капитализма и социализма превратный характер, объединив экономический и социальный аспекты в теории процента. Спор о капитализме в его сравнении с социализмом вращается вокруг вопроса о том, как наиболее эффективно могут выполняться определенные функции, например функции, связанные с владением собственностью. Вместо этого Маркса обуревают чисто метафизическая проблема — бесплоден или продуктивен капитал, считать ли процентный доход или прибыль платой за оказанные услуги или же это просто доход, украденный у рабочих. Маркс соглашается с тем, что вся ценность производится трудом, и способность труда создавать ценность можно увеличить, работая с капитальным оборудованием. Но говорить о том, что продукт труда по величине больше с участием капитала, чем без него, значит утверждать, что капитал продуктивен. Это ничего не доказывает, если говорить о достоинствах капитализма. Можно говорить, что капитал имеет свойство производительности и даже сами капиталисты продуктивны, — еще один тезис — и в то же время считать, что цена, которую мы платим за свободное предпринимательство в форме периодических спадов и значительного неравенства в распределении доходов, слишком высока, чтобы оправдать его увековечивание. Другими словами, не обязательно быть марксистом, чтобы верить в социализм, а одобрение капитализма еще не означает отрицания фактов, из которых Маркс вывел неоправданное заключение о том, что прибыль есть своего рода легализованный грабеж\*.

Трудность состоит в том, что существует непреодолимый водораздел между социалистами-прагматиками, которые критикуют капитализм за его неэффективность и присущее ему неравноправие, и социалистами-марксистами, которые осуждают капитализм за эксплуатацию рабочих и фетишизацию материального производства и присвоения. Если мы говорим, что "социализм — это насчет равенства", то мы можем

\* Но те же самые факты могут быть представлены совершенно иначе, если рассматривать их в другом аспекте. Вот описание преуспевающего капитализма XIX в., которое дал Кейнс в своей книге "Экономические последствия мира" (1919): "Европа была социально и экономически организована таким образом, чтобы обеспечить максимальное накопление капитала. В то время как продолжалось определенное повышение жизненного уровня населения, в обществе были созданы условия для того, чтобы значительная часть растущих доходов направлялась в распоряжение общественного класса, менее всех остальных склонного потреблять эти средства. Новые богачи XIX в. не были воспитаны в духе щедрых затрат и предпочитали пользоваться тем авторитетом, который им обеспечивали их капиталовложения, вместо того чтобы предаваться удовольствиям непосредственного потребления. В сущности именно неравенство в распределении богатства сделало возможным те немалые накопления материального богатства и основного капитала, которые отличают рассматриваемый период от всех других. В этом фактически заключается главное оправдание капиталистической системы. Если бы богачи потратили свое вновь приобретенное братство ради собственного удовольствия, мир уже давно признал бы подобную систему неприемлемой. Но, подобно пчелам, они сэкономили и накопили, при этом в неменьшей степени в интересах всего общества, ибо сами они ставили перед собой более ограниченные цели.

Огромные накопления основного капитала, которые для большой пользы всему человечеству создавались в течении полувека до войны, не могли бы произойти в обществе, в котором богатство распределялось бы поровну. Мировая сеть железных дорог, которые были построены в то время в качестве памятника для последующих поколений, была в не меньшей мере, чем египетские пирамиды, результатом применения "труда", который не был свободен потреблять весь эквивалент своего продукта для своего непосредственного удовольствия" (с. 18-19).

рассматривать достоинства коллективной собственности на средства производства в свете ее воздействия на распределение доходов, концентрацию экономического потенциала, темпы научно-технического прогресса, влияние как рабочих, так и потребителей на принятие управленческих решений, поддержание полной занятости и темпов экономического роста. Другими словами, мы можем остановить свой выбор на государственной собственности, по меньшей мере в принципе, в силу ее фактической очевидности. Однако, если вместо этого в качестве главного возражения против капитализма выдвигается не только то, что он поощряет неравенство, или недостаточно эффективен, или обречен на гибель, но и то, что он представляет джунгли, в которых рыщут тигры капитализма и преследуют беззащитных рабочих как добычу, тогда только консенсус в отношении определенных ценностных установок может разрешить великий спор о национализации. Нам следует договориться о понятии, так сказать, "хорошего общества", прежде чем мы могли бы претендовать на право называться социалистами. Совершенно ясно, что ведение дискуссии о марксизме затруднено тем, что Маркс критиковал капитализм как с позитивных, так и с нормативных позиций. Ему недостаточно было просто доказывать, будто капитализм порождает нежелательные экономические последствия; оставляя в стороне эти последствия, он утверждал, что прибыль, или процентный доход, в долевом распределении факторов производства лишена экономического *raison d'être* — это вовсе не необходимая оплата издержек, и она конечно же исчезнет, если мы национализируем средства производства.

#### 10. Маркс и Бём-Баверк

Различие между процентным доходом, соответствующим долевному участию в производственных факторах, и процентным доходом как необходимой оплатой издержек достаточно наглядно проявляется, если марксову теорию процента сопоставить с той, которую предложил Бём-Баверк. "Патриарх буржуазных экономистов" рассматривал труд и землю в качестве единственных первичных факторов производства и подобно Марксу трактовал капитал как произведенное средство производства, которое просто переносит ценность на продукт; он отрицал положение о том, будто "воздержание" есть самостоятельный фактор производства, а также тот факт, что процентный доход обязан своим происхождением экономической активности самих капиталистов [см. гл. 12, раздел 4]. По представлению Бём-Баверка, "прибавочная ценность" создается исключительно трудом и землей, но она возникает только с течением времени. Рабочие получают фактически всю *текущую* ценность будущих результатов своего труда с соответствующей скидкой на величину действующей процентной ставки, тогда как *будущая* ценность этой продукции будет непременно превышать ее текущую ценность. Главной задачей теории процента является показать, почему существуют такие различия в ценности продукта труда на протяжении времени. Но какой бы ни была причина, эта скидка с будущей ценности товаров возможна только потому, что отсутствие у рабочих финансовых резервов вынуждает их платить надбавку за товары, покупаемые именно сейчас. Поэтому в той мере, в какой процентный доход представляет определенную долю, его толкование Марксом и Бём-Баверком существенно не различается.

Но процент есть также цена, которая диктует распределение потока доходов в обществе за определенный период времени. Он служит определяющим фактором при распределении ресурсов между текущим и будущим потреблением. И, по утверждению Бём-Баверка, процент представляет общеэкономическую категорию, свойственную не только капитализму, а существующую везде, где происходит обмен товаров текущего и будущего потребления. В противоположность этому Маркс полностью игнорирует проблему распределения ресурсов во времени при социализме. Дело не только в том, что Маркс не решается, как он сам говорит, предписывать "рецепты для харчевни будущего", но скорее в том, что марксистская экономическая теория отка-

зывает именно там, где она больше всего нужна, а именно: не дает экономически разумного обоснования экономики социализма.

### 11. Прибавочная ценность и экономическая прибавка

Марксово "доказательство" эксплуататорской сущности прибыли проводится в форме бесконечно повторяющегося утверждения, что рабочие создают продукции по величине больше, чем затраты на их собственное содержание и воспроизводство. Но таким образом доказывается всего лишь тот факт, что капитализм производит прибавочный продукт сверх минимального биосоциального уровня жизни населения. Снова и снова Маркс воображает, будто он убедил нас в том, что эту прибавку следует относить только за счет труда, тогда как все, что ему удастся показать, это лишь то, что в процессе производства создается некий избыток. По определению Маркса, "эксплуатация" может прекратиться только тогда, когда текущий чистый продукт труда будет целиком доставаться рабочим для их текущего потребления, т.е. "эксплуатация" означает положительные чистые инвестиции. Точно так же некоторые современные марксисты облегчают себе задачу, видя капиталистическую эксплуатацию везде, где капиталисты претендуют на участие в чистом продукте. Как бы то ни было, основывать теорию эксплуатации на одном только факте частной собственности на средства производства есть не что иное, как обман: это означало бы, что сущность прибыли можно объяснить, исходя только из того случайного замечания, что к машинам и заводам нет свободного доступа для всех. Этот аргумент убеждает только потому, что отбрасываются любые другие.

В одной из своих ранних работ ("Немецкая идеология") Маркс дал определение "эксплуатации" как "пагубного использования другого лица в целях собственной выгоды". Конечно, капиталисты эксплуатируют рабочих ради собственной выгоды, но как мы докажем, что свою прибыль они непременно получают за счет рабочих? Как мы "докажем", что прибыль является результатом "эксплуатации"? Конечно же, не путем взывания к "праву" рабочих на весь продукт труда, так как подобное притязание не может быть оправдано ни в какой социальной системе. И даже не ссылаясь на тот факт, что рабочие производят больше, чем затраты на их собственное содержание и воспроизводство, ибо это доказывает только, что экономика производит избыточный продукт, а не то, что этот избыток обязан своим происхождением исключительно живому труду. Тем более мы не можем этого сделать, повторяя снова и снова вслед за Марксом, что рабочий одну часть дня работает на себя ("необходимый труд"), а другую часть дня — на капиталиста ("прибавочный труд"), ибо подобное деление рабочего дня в отношении любого работника есть не что иное, как фикция: рабочие в отраслях, выпускающих потребительские товары, работают весь день для того, чтобы произвести жизненные средства для себя и других рабочих, в то время как те рабочие, которые заняты в отраслях, производящих средства производства, не производят жизненных средств ни для себя, ни для остальных рабочих. Остается лишь, пожалуй, делать акцент на том, что при капитализме рабочие выступают в качестве "свободных агентов" только в юридическом смысле этого понятия и полностью лишены контроля над условиями своего труда.

На первый взгляд труд при капитализме свободен, однако на самом деле это труд принудительный, обеспечивающий производство таким образом, что желания и интересы рабочих подчинены желаниям и интересам капиталистов. Капиталист поддерживает "деспотизм рабочего места" и именно в этом смысле прибыль есть результат "эксплуатации".

Итак, приведенный взгляд на сущность трудового договора и истинную природу того, что Маркс называл "трудовым процессом", подсказывает нам объяснение сущности прибыли как прибавочной ценности, которое полностью расходится со всеми прочими взглядами на трудовую теорию ценности. Это скорее социологическое, чем экономическое толкование, которое в самом деле в неявной форме можно найти в исходных утверждениях Маркса, касающихся трудовой теории ценности. Некоторые современные марксисты, склонные отказаться от теории трудовой ценности как несо-



стоятельной, сделали свой выбор в пользу рассуждений, которые обещают дать лучшее толкование понятия "эксплуатация". И здесь следует сказать о том, что Маркс еще раз проявил замечательную способность проникновения в суть дела, даже если он и использовал ее не наилучшим образом: контракт о работе по найму при капитализме "несовершенен" в том смысле, что в нем оговаривается ставка заработной платы и длительность рабочего времени в часах, но ничего не говорится об интенсивности или качестве труда, который выполняется по договору. При сложившемся характере производственных процессов лишь в редких случаях выпускаемую продукцию можно отнести за счет каждого отдельного рабочего; поэтому повременная заработная плата распространена в большей мере, чем сдельная оплата труда. Но это означает, что капиталисты каким-то образом должны обеспечить необходимое качество труда путем постоянного контроля над выполняемой работой, подкрепляемого угрозами увольнения. Короче говоря, существует нечто, что можно было бы назвать "деспотизмом рабочего места", и прибыль достается только тем капиталистам, кто настоящий деспот.

Конечно, можно поспорить о том, не окажется ли все выше сказанное верным и в условиях социализма, невзирая на то, что здесь прибыль идет государству. Но если при социализме предприятиями управляют рабочие, как это представлял себе Маркс, то теперь уже сами рабочие становятся деспотами над собой и "эксплуатация" исчезает. Вопрос о том, сможет ли экономика предприятий, управляемых рабочими, функционировать эффективно, мы не рассматриваем. Все, что мы предлагаем, — это, в конце концов логически определить понятие "эксплуатация" в его ограничительном применении только к капитализму. К сожалению, как мы уже отмечали, не таким был принципиальный ход рассуждений, которым пользовался Маркс, — он находился под слишком сильным влиянием Рикардо, для того чтобы отказаться от "экономического" объяснения прибыли как прибавочной ценности (в тогдашнем понимании термина "экономический"), т.е. от аргументации, основанной на теории трудовой ценности.

В наше время мы вкладываем несколько иной смысл в "экономическое" объяснение прибыли. Если и существует какой-либо смысл в том, чтобы называть доходы капиталистов и землевладельцев термином "прибавочная ценность", то делать это следует потому, что подобные платежи в отличие от заработной платы рабочих не обязательно обусловлены требованием услуг со стороны капитала и земли. "Избыток" в экономической теории может означать только превышение доходов определенного экономического агента над его ценой предложения. В качестве классического примера такого избытка может служить арендная плата землевладельцам за высокопродуктивные земли, как это показано у Рикардо. Ответ на вопрос о том, что составляет ренту в рикардианском понимании, полностью зависит от нашей исходной точки зрения [см. гл. 3, раздел 10]. Поскольку агент имеет альтернативные возможности, его доход нужен с точки зрения фирмы — это самая узкая точка зрения. Но если агент оперирует в рамках отрасли или же "чистые убытки" от перемещения капитала в другие отрасли недопустимо высоки, выплаты агенту могут оказаться выше, чем это необходимо, чтобы удержать услуги агента в данной отрасли, — поскольку конкурентная борьба между фирмами в этой отрасли обеспечит выравнивание цен каждой единицы производительных услуг (предельных и промежуточных единиц в одинаковой степени), агент действительно будет получать избыток с точки зрения отрасли. И по мере расширения нашего угла зрения — от компании к отрасли, от отрасли к экономике в целом — альтернативные возможности для производительного агента становятся в общем более ограниченными, и плата, необходимая для того, чтобы удержать единицу производительных услуг в пределах данной экономической сферы, уменьшается. Для экономики в целом не существует альтернативных возможностей в краткосрочной перспективе, и все вознаграждение агента становится избытком: плата за услуги, доставляемые собственностью, в краткосрочном плане перестает быть экономической необходимостью, так как эта собственность уже существует и "что было, то прошло". В краткосрочном аспекте, как сказал бы Маршалл, весь интерес сосредоточен на сущности квази-ренты [см. гл. 10, раздел 2]. То же самое верно и в отношении массы

заработной платы в краткосрочном плане, за исключением того, что рабочим необходимы выплаты для поддержания повседневного существования.

Но если мы теперь взглянем на проблему в долгосрочном аспекте, мы "сузим" нашу точку зрения, рассматривая возможности новых альтернативных доходов за счет факторов производства. Плата за пользование собственностью теперь уже становится экономически необходимой даже с точки зрения общества в целом. Плата владельцу за пользование его производительными услугами, чтобы компенсировать ему потерю альтернативного применения своей собственности, образует цену предложения этих услуг. Убытки, связанные с отказом от будущего применения ради сегодняшнего, столь же реальны и необходимы, как и плата рабочим, которая позволяет им вырастить новое поколение рабочих. Избыток может существовать и существует на деле, но он может существовать с таким же успехом и в обществе, которое отменило частную собственность на средства производства.

После такого экскурса в теорию Маршалла, мы можем по-новому сформулировать марксистскую теорию прибыли как "прибавочной ценности". Единственное условие, при котором цена предложения капитала всегда будет равной нулю независимо от узкой или широкой точки зрения, задано тогда, когда ни сбережения, ни инвестиции никак не связаны с процентной ставкой, или нормой прибыли, — будем теперь употреблять эти термины как синонимы. Если падение нормы прибыли уменьшает сбережения и инвестиции, тогда цена предложения капитала фактически положительна (под "ценой предложения" понимается просто плата, стимулирующая предложение капитала).

Читатель может поддаться искушению и подумать, что сказанное подтверждает наш взгляд: прибыль не просто прибавочная ценность. Но на самом деле Маркс как будто предвидел возражение Маршалла, ибо он утверждает, что все сбережения делаются капиталистами с целью реинвестиций и капиталисты автоматически вновь вкладывают всю прибыль независимо от величины ожидаемых доходов. Для Маркса не существует проблемы стимулирования инвестиций, и, если теорию прибавочной ценности принимать всерьез, в ней логически не может быть места для какой-либо проблемы, касающейся подобного стимулирования капиталовложений. К сожалению, этот взгляд разрушительным образом воздействует на марксову теорию экономических циклов и тем более на всю его концепцию "кризиса" капитализма.

Мы подошли к обобщенному результату, который нам еще придется проследить дальше: либо теория прибавочной ценности несостоятельна, либо следует отказаться от предсказанной Марксом возрастающей нестабильности капиталистической экономики.

## 12. Законы движения капитализма

Ясно, что Марксова атака на капитализм на деле не имеет ничего общего с сущностью дохода от собственности как "неоплаченного труда". При капитализме рабочие не получают полный продукт своего труда, но они не получили бы его и при социализме. Капитализм должен быть уничтожен, доказывает Маркс, не из-за некоей присущей ему несправедливости в распределении дохода между классами и не потому, что потребление рабочих может быть увеличено предположительно на 20% или 30% национального дохода, что потребляются сейчас капиталистами, а по той причине, что эта система приводит к войнам, колониальной эксплуатации и особенно к потере людских ресурсов вследствие безработицы. Подобным же образом в социализме он видит возможность создания полной занятости, более эффективного контроля рабочих над условиями своего труда, эмансипации личности, высвобождения нового культурного потенциала и международного мира. Это значит, что мы можем рассматривать марксов анализ "законов движения" капитализма, не обращая внимания на логические тонкости проблемы превращения форм. Фактически данный Марксом анализ структурного развития капитализма совсем не зависит от признания или непризнания трудовой теории ценности.

Но здесь мы встречаемся с трудностью, с которой еще не приходилось иметь дело. Независимо от того, какое из пророчеств Маркса мы исследуем — абсолютное или относительное обнищание, постепенное исчезновение малых и средних предприятий, падение нормы прибыли, — мы нигде не находим исчерпывающего анализа феномена, о котором идет речь. В некоторых случаях все, чем мы можем руководствоваться, это ряд нечетких и даже противоречивых высказываний. Отставляя в сторону Маркса, мы находим массу литературы, написанной его последователями, которая содержит ошеломляющее разнообразие интерпретаций основных исторических путей капитализма. В заключение следует отметить, что некоторые из предсказаний были отвергнуты самим ходом событий, тогда как другие все еще побуждают к размышлениям и спорам; но ни одно из них нельзя рассматривать как обоснованное даже теоретически. Тем не менее эта часть из всего написанного Марксом остается в некотором роде наиболее плодотворной и изобилующей провоцирующими гипотезами.

### 13. Закон тенденции нормы прибыли к понижению

Рассмотрение знаменитого закона снижения нормы прибыли мы начнем с напоминания о том, что норма прибыли  $r$  изменяется обратно пропорционально "органическому строению капитала"  $q$  и прямо пропорционально норме прибавочной ценности  $\sigma$ :

$$r = \frac{s}{c + v} \equiv \frac{\sigma}{q + 1}.$$

В этом месте мы отказываемся от допущения, что весь постоянный капитал потребляется ежегодно, и вводим в явной форме отклонения в скорости оборота и сроках службы капитала:

$$r = \frac{s}{K} \equiv \frac{s}{c/t_c + v/t_v} \equiv \left( \frac{s}{c + v} \right) t \equiv \left( \frac{\sigma}{q + 1} \right) t \equiv \frac{\sigma}{Q}.$$

Здесь  $t_c$  и  $t_v$  — скорость оборота соответственно постоянного и переменного капитала,  $t$  — средняя взвешенная этих двух величин;  $Q = (q + 1)d$ , где  $d$  — средняя взвешенная сроков службы  $c$  и  $v$ , а  $t = 1/d$ . Уравнение в этом виде подчеркивает факт, знакомый каждому бизнесмену: любое увеличение скорости оборота капитала, или, что то же самое, любое сокращение срока его службы, ведет к увеличению нормы прибыли\*.

Выражение  $r = \sigma/Q$  равнозначно более известному выражению, которое определяет норму прибыли как функцию величины прибавочного продукта на одного человека — поток на единицу запаса, а соотношение капитал-труд как отношение двух запасов. Мы начинаем просто с Марксова выражения и умножаем на величину заработной платы одного работающего:

$$r = \frac{s/v \cdot v/N}{K/v \cdot v/N} = \frac{s/N}{K/N}.$$

В той мере, в какой это относится к Марксу, само выражение  $r = \sigma/Q$  устанавливает закон, по которому норма прибыли на капитал должна падать по мере роста механизации в отрасли. Сделав вывод о том, что ставка заработной платы увеличивается

\* Пример поможет разъяснить этот вопрос. Пусть  $K \equiv 500$  и состоит из  $C \equiv 400$ ,  $V \equiv 100$ .  $C$  включает основной капитал плюс запасы сырья, а  $V$  — денежная сумма (зарплата) или запасы средств, необходимых для жизни, до тех пор пока продукт не будет продан. Предположим, что требуется 6 месяцев для того, чтобы произвести конечный продукт. Запасы сырья и жизненных средств возобновляются дважды в год:  $t_c \equiv t_v \equiv 2$ . Дополнительно допустим, что срок службы постоянного капитала составляет в среднем 10 лет:  $t_f \equiv \frac{1}{10}$ . При совокупной ценности постоянного капитала 300, амортизационные отчисления на один производственный цикл длительностью 6 месяцев будут равны 15. Расходы на сырье и заработную плату в течение этого же периода составят 100. Отсюда  $c \equiv 115$  и  $v \equiv 100$ . Предположим, что  $\sigma$  для одного оборота  $s$  составляет 100%. Тогда ценность конечного продукта выражается как  $c + v + s \equiv 315$ . Для одного оборота  $s$  мы имеем  $s/(c + v) \equiv 100/215 \equiv 46,5\%$ . Годовая норма  $s/(c + v)$  будет вдвое больше, или 93%. Так как за год  $s \equiv 200$ , то норма прибыли будет составлять  $r = s/K = 200/500 = 40\%$ . Это может быть также выражено через среднее время оборота  $t$ , рассчитанное как средняя взвешенная от  $t_f$ ,  $t_c$ ,  $t_v$ . Мы имеем  $t \equiv 300t_f + 100t_c + 100t_v/500 = 0,86$ . Теперь  $r$  задается через  $s/(c + v)$  для одного оборота  $s$ , помноженное на  $t$ :  $(46,5)(0,86) = 40\%$ , как и в предыдущем случае.

лишь незначительно (если это вообще происходит) в процессе накопления капитала, в то время как научно-технический прогресс вызывает непрерывный рост запасов оборудования в расчете на одного рабочего, Маркс полагал очевидным тот факт, что  $Q$  должно проявлять тенденцию к непрерывному росту. Верно, что это не приведет к уменьшению  $r$ , если скорость, с которой возрастает  $\sigma$ , превосходит темпы роста  $Q$ . И так как механизация увеличивает производительность труда, то маловероятно, чтобы она не оказала воздействие также на увеличение  $\sigma$ . Маркс понимал, что существует некая функциональная связь между  $Q$  и  $\sigma$ , но после того как он убедился, что  $\sigma$  возрастает только в рамках "определенных непреодолимых границ", он предположил, что она должна оставаться неизменной. Он определенно признавал воздействие *автономного* увеличения  $\sigma$ , с которой он управлялся под ярлыком "абсолютная и относительная прибавочная ценность", но он отбросил и это увеличение, на сей раз оправдываясь тем, что оно имеет якобы определенные физические границы.

Постоянство величины  $\sigma$  было только упрощающим допущением, но, как уже неоднократно указывалось, это допущение было особенно неуклюжим упрощением для марксистской системы. Так как заработная плата и прибыль поглощают весь доход, постоянство  $\sigma$  предполагает константными также относительные доли. Это значит, что реальная заработная плата растет столь же быстро, что и средняя производительность труда. Обозначив через  $\sigma$  чистый продукт, а через  $\sigma/N$  среднюю производительность труда, имеем

$$\sigma = \frac{s}{v} \equiv \frac{s/o}{v/N \cdot N/o}$$

Если заработная плата,  $v/N$  увеличивается так же быстро, как и производительность труда  $\sigma/N$ , знаменатель дроби остается незатронутым, следовательно, не изменяется и  $\sigma$ . Однако мало того, что Маркс столь много твердил о снижении доли труда, - подобное уменьшение вытекает также из самого понятия "резервной армии". Как ни толкуй, хроническая безработица означает, что заработная плата *не увеличивается* столь же быстро, как средняя производительность труда. И до тех пор пока сказанное остается верным, всякое увеличение выработки на одного работающего вызывает также увеличение  $\sigma$ . Ничего не поделаешь, если реальная заработная плата остается неизменной,  $s$  будет резко возрастать по мере увеличения  $K/N$ . Таким образом, тенденция величины  $r$  к падению имеет неопределенный характер: все зависит от свойств конкретной функции  $\sigma = f(Q)$ .

Попытка Маркса доказать существование верхнего предела этой функции безнадежно запутана, отражая тем самым трудность измерения цен эталоном, который сам изменяется со временем. С течением времени возрастает средняя производительность труда, а "ценность" изделий, измеренная количеством овеществленного в них труда, уменьшается. Этот рост производительности есть, однако, результат увеличения органического строения капитала. При постоянной норме прибыли возрастание  $Q$  влечет за собой падение цен, но не столь быстрое, как снижение трудовых ценностей, - так же как цена определенного товара превышает его ценность, когда он производится при  $Q$ , превышающей среднее по народному хозяйству. Отсюда совершенно ясно, почему Маркс оперирует в своих числовых примерах с неизменной величиной  $\sigma$ : это обеспечивает изменение цен пропорционально трудовым ценностям. Следует заметить, что он был не вправе писать  $r = s/(c + v)$ , так как  $r$  здесь выражается в ценах, а  $s$  — величиной (трудо вой) ценности. Ему следовало бы писать  $r = \pi/(c + v)$ , где  $\pi$  означало бы совокупную денежную прибыль. В этом случае он обнаружил бы, что связь между  $r$  и  $\sigma$  ни в коем случае не прямая, особенно если ее наблюдать во времени. Например, наше прежнее утверждение, будто неизменное  $\sigma$  предполагает в качестве постоянных относительные доли заработной платы и прибыли, строго говоря, не соответствует истине: отношение трудозатрат в человеко-часах прямого и косвенного труда, необходимых для изготовления средств производства и предметов роскоши, потребляемых капиталистами, к трудозатратам, необходимым для производства жизненных средств для рабочих, может оставаться неизменным, в то время как соотношение денежной прибыли к денежной заработной плате

изменяется значительно в ответ на колебания в структуре потребления капиталистов и рабочих и, следовательно, в ответ на колебания цен потребительских и непотребительских товаров. Относительные цены лишь *приблизительно* пропорциональны относительным трудозатратам, т.е. отношение  $s/v$  ни в коем случае не идентично соотношению совокупная прибыль — суммарная заработная плата. Отказавшись от этого взгляда, Марксу не остается ничего другого, как согласиться с тем, что возрастающая  $\sigma$  есть составная часть общего процесса роста производительности, вызванного непрерывным ростом  $Q$ . Остается только спросить: существует ли предел роста нормы прибавочной ценности.

Многие из нас могли бы согласиться, что прибыль в расчете на одного работающего не может возрастать беспредельно. По мере того как увеличивается производительность, рабочие будут, несомненно, добиваться повышения денежной заработной платы путем активизации своих профсоюзов. Этим аргументом Маркс не пользуется из-за предположения, по которому совершенная конкуренция исключает возможность создания профсоюзов. Но даже в экономике с совершенной конкуренцией реальная заработная плата должна повышаться, поскольку более сложные машины требуют для своего обслуживания более высокой квалификации, тогда как растущая интенсивность труда предъявляла повышенные требования к качеству питания и одежды, для того чтобы поддержать энергию рабочих. Однако внедрение более сложных машин приводит также к увеличению разрыва между выходом продукции и заработной платой, от которой зависит величина  $\sigma$ . То обстоятельство, что возросшая производительность труда приводит также к уменьшению ценности продукции в денежном выражении, не имеет при этом существенного значения, так как одновременно она вызывает удешевление и товаров, покупаемых рабочими. В заключение мы утверждаем, что величина  $s$  будет возрастать, если производительность в отраслях, выпускающих жизненные средства, растет быстрее по сравнению с другими отраслями; напротив, эта величина будет уменьшаться, если рост производительности будет происходить только в отраслях, которые выпускают машины и предметы роскоши.

Марксу следовало бы провозгласить, что движение ценности жизненных средств запаздывает по сравнению с падением (трудовой) ценности совокупного продукта. Но в силу логических и эмпирических причин это было бы слабым доводом. Наилучший довод, который он выдвигает, сводится к следующему: 24-часовой предел рабочего дня не позволяет повышать  $\sigma$  сверх определенной величины. В то же время увеличение  $Q$  предполагает снижение численности работающего персонала на каждую единицу капитала, так что повышение  $\sigma$  может и не вызвать роста совокупного прибавочного продукта, связанного с данным капиталом. Эти два довода, несомненно, дополняют друг друга; в конечном счете наступит момент, когда никакое возможное увеличение  $s$  не сможет спасти общее количество избыточного продукта, произведенного при данной величине капитала, от падения ниже первоначального уровня; в этой точке  $l$  начинает падать. Что забывает здесь Маркс, так это то, что "ценность" неизменна только при постоянной производительности труда. В любой момент времени  $s + v$  есть заданная величина для данного количества труда; отсюда 24-часовой предел рабочего дня предотвращает бесконечный рост  $\sigma$  (при условии, что  $v > 0$ ). Но по мере роста производительности труда ничто не может остановить рост  $\sigma$  в его стремлении к бесконечности. При неизменной реальной заработной плате падают одновременно "ценность" величины  $s$  и "ценность" величины  $v$ , но, по определению роста производительности на одного рабочего, отношение  $s/v$  непрерывно возрастает. Действительно, может случиться, что отношение  $s/v$  также увеличивается, но бесконечно большое  $\sigma$  всегда сможет компенсировать рост величины  $q$ . Поэтому закон Маркса о падении нормы прибыли, даже если принять обоснование его автора, попадает в такую запутанную сеть противоречивых сил, распутать которую невозможно, если на руках только то, что предлагает сама эта теория. В конечном счете проблема Маркса была такова: тенденции в системе цен вывести из ненаблюдаемых тенденций в произвольной системе (трудовой) ценности.

Тем не менее, можно найти доводы в пользу закона Маркса, если исходить из крайне упрощенных положений неоклассической экономической теории. Во-первых, мы должны четко отличать движение по производственной функции при данном уровне технических знаний от смещений производственной функции, вызванных техническим прогрессом. У Маркса обе эти вещи рассматриваются вместе, предполагая нормальным, что капитал не возрастает, если нет изменений в "научно-техническом уровне" и что подобным же образом инновации, как правило, воплощаются в новых инвестициях. Допуская, что в принципе мы в состоянии выделить капиталовложения при неизменном уровне техники, мы смело определяем агрегированную производственную функцию, удовлетворяющую условиям неизменного эффекта масштаба — неизменные затраты или неизменный эффект масштаба образуют естественные предпосылки трудовой теории ценности. В соответствии с характеристиками этой функции выпуск продукции увеличивается по мере возрастания капиталовооруженности одного рабочего по всей данной функции, но в меньшей пропорции, чем капитал. По мере того как возрастает капиталоемкость, прирост капитала вызывает падение величины  $r$  и рост  $w$ . Инновации могли бы компенсировать эту тенденцию, но так происходит не всегда. Если технический прогресс не способствует уменьшению капитала на единицу продукции,  $r$  будет падать. Это происходит потому, что капиталопоглощающий (*capital-absorbing*) эффект инновационного процесса определяет степень, в которой заработная плата возрастает с увеличением капитала. Если заработная плата растет столь же быстро, как и выработка на одного рабочего, тогда относительные доли остаются незатронутыми и только повышение коэффициента капиталоемкости прямо приводит к падению величины  $r$ . В марксистской системе предполагается, что доля труда уменьшается со временем; поэтому увеличение капиталоемкости в рассматриваемом случае не обязательно влечет за собой падение  $r$ . Но это означает только то, что марксистский закон тенденции падения нормы прибыли основан на допущении очень быстрого роста коэффициента капиталоемкости, который в свою очередь предполагает, что технический прогресс проявляет четко выраженную тенденцию в направлении трудосберегающих усовершенствований. Что касается утверждения, будто капиталовооруженность одного рабочего растет быстрее, чем прибыль в расчете на одного рабочего, или, по терминологии Маркса, в своем увеличении  $Q$  опережает рост  $\sigma$ , то оно равносильно заявлению, что капиталоемкость растет быстрее по сравнению с долей прибыли в конечном продукте:

$$r = \frac{\sigma}{Q} \equiv \frac{s/N}{K/N}$$

Умножая это выражение на  $N/o$ , получаем

$$r = \frac{s/o}{K/o}$$

То обстоятельство, что агрегированный показатель капиталоемкости остался практически неизменным в развитых экономиках на протяжении последних 75 лет, явно разрушает марксистскую схему. Вместе с медленной тенденцией к понижению доли прибыли в выпуске оно позволяет сделать вывод о том, что прибыль на одного рабочего могла возрастать почти так же быстро, как и удельная капиталовооруженность одного рабочего, отсюда величина  $r$  уменьшилась лишь незначительно, если она уменьшилась вообще.

#### 14. Взгляд на фактические данные

Верно ли в действительности то, что величина  $r$  не уменьшилась в ходе исторического развития капитализма? Здесь не место для подробного обсуждения доказательств этого факта, но мы позволим себе бросить беглый взгляд на попытку подвергнуть статистическому анализу тенденцию падения нормы прибыли, которая была недавно предпринята американским марксистом Дж. Джиллманом. Используя данные цензов для американской обрабатывающей промышленности за 1849-1939 гг., автор для начала принимает марксовы категории на базе потоков. Результаты оказались достаточ-

но тревожными: хотя величина  $q$  проявляла четко выраженную тенденцию к повышению вплоть до начала нового столетия, значение тренда оставалось неизменным с 1919 до 1939 г. Так как величина  $\sigma$  (измеренная как отношение суммы прибыли к заработной плате!) непрерывно возрастала, соотношение  $s/k$  развивалось с однозначной тенденцией к повышению на протяжении всего 90-летнего периода.

Если же названные соотношения пересчитать уже на базе запасов, то статистические данные распределятся на две четко различимые исторические фазы. До 1919 г. промышленный капитализм развивался почти так, как это предсказывал Маркс: величина  $Q$  имела статистически значимый рост, а  $\sigma$  не увеличивалась в достаточной мере для того, чтобы предотвратить падение величины  $r$ . Затем случилось что-то неладное. Органическое строение капитала стабилизировалось в 20-е годы на уровне 1919 г. и колебалось нерегулярно в течение 30-х годов; затем оно уменьшилось за годы второй мировой войны и несколько увеличилось к 1950 г. Если не принимать во внимание десятилетие 30-х годов, то в самом деле имеются признаки векового понижения  $Q$ . Кроме того, за период 1919-1950 гг. не отмечается никакой определенной тенденции относительно величины  $\sigma$  или  $r$ . Эти результаты дополняются свидетельством касательно уровня капиталоемкости в американской промышленности: в пересчете на цены 1929 г. этот коэффициент возрастал с 1880 до 1919 г., а с тех пор он непрерывно падал.

### 15. Капиталосберегающие инновации

Соображения, которые сами марксисты приводят в пользу уменьшения величины  $Q$  после 1919 г., сводятся к росту капиталосберегающих инноваций. Прослеживается определенная тенденция рассматривать эти инновации и как неизвестное прежде проявление сложных технологий, которое Маркс не мог предвидеть: трудосберегающие усовершенствования *внедряются* по мере того, как растущая заработная плата начинает налезать на прибыль, поедая ее, тогда как капиталосберегающие нововведения происходят, как правило, по причинам технического характера только на более высокой стадии развития капитализма.

Однако позиция самого Маркса была не такой. В томе III "Капитала" он особое значение придает "удешевлению элементов постоянного капитала" как одной из "причин, противодействующих" падению нормы прибыли. И для того чтобы показать, что имеется в виду, он две главы посвящает описанию тенденции некоторых изобретений сокращать время изготовления продукции, увеличивая таким образом прибыль благодаря уменьшению запаса товаров, необходимых для выпуска данного объема продукции. "Удешевление элементов постоянного капитала", а именно повышение величины  $t_c$ , относится несомненно к инновациям, которые высвобождают основной капитал. Не говоря уже об улучшенном качестве машин, любое усовершенствование, которое позволяет расширить набор вспомогательных инструментов, сократить необходимую рабочую площадь или удлинить физический срок службы оборудования, относится к данной категории нововведений. В этом же разделе Маркс рассматривает также те инновации, которые позволяют экономить оборотный капитал путем снижения платы за доставку грузов, сокращения сроков поставок и уменьшения расхода топлива регенерацией и повторным использованием отходов производства. Маркс не только сознает важность капиталосберегающих нововведений, но и рассматривает их как продукт действия свободных рыночных сил. "Капиталистическое производство, пишет он, - побуждает к экономии в использовании постоянного капитала, что может воспрепятствовать падению нормы прибыли". Но понижение ценности "элементов постоянного капитала" вовсе не является "противодействующей причиной": оно выступает в качестве элемента, необходимого для повышения производительности труда во всех отраслях, особенно же в секторе производства средств производства. Устойчивая тенденция к росту во времени соотношения капитал-труд приводит не только к автоматическому увеличению отношения  $s/v$ , но столь же автоматически уменьшает величину  $c/v$ , при этом все переменные величины измеряются в их отношении к труду. У Маркса нет ничего такого, что не позволяло бы нам сделать предположение о нейтральности технического прогресса и столь же быстром росте производительности труда в отраслях, производящих средства производства, как и в отраслях, произ-

водящих потребительские товары. А это может означать только то, что экономический прогресс непрерывно повышает производительность и, следовательно, величину  $\sigma$ , но оставляет "ценность"  $Q$  без изменения.

## 16. Схемы воспроизводства

Закон тенденции нормы прибыли к понижению является основополагающим в марксистском анализе циклического характера экономического роста при капитализме. Но прежде чем обратиться к его теории экономических циклов, мы должны задержаться на некоторое время для того, чтобы рассмотреть известные схемы воспроизводства, изложенные в томе II. Эти схемы представляют особый исторический интерес не только потому, что они никогда не переставали оказывать гипнотического воздействия на последователей Маркса, но и потому, что они представляют один из первых примеров подобного рода анализа, связанного уже в наше время с именами Хэррода и Домара [см. гл. 5, раздел 15]. Проблема заключается в том, чтобы сформулировать макроэкономические условия уравновешенного роста системы и таким образом поставить вопрос о возможности на самом деле последовательного экономического роста.

Маркс начинает с того, что разделяет экономику на два подразделения, одно из которых производит средства производства, а другое - потребительские товары. Затем он делает различие между простым и расширенным воспроизводством. "Простое воспроизводство" стационарно, при нем чистые инвестиции равны нулю. Какие условия нужны для того, чтобы стационарная экономика оставалась стационарной? Ответ на это можно получить, если принять во внимание тот факт, что вся продукция I подразделения должна быть направлена на возмещение капитала в обоих подразделениях:  $c_1 + v_1 + s_1 = c_1 + c_2$ . В то же время вся продукция подразделения II должна быть эквивалентной фонду заработной платы плюс доход от собственности:  $c_2 + v_2 + s_2 = (v_1 + v_2) + (s_1 + s_2) =$  чистому национальному продукту. В результате сокращения оба эти уравнения сводятся к условию:  $v_1 + s_1 = c_2$ , т.е. чистый продукт подразделения I должен равняться величине спроса, обусловленного необходимостью возмещения в подразделении II. Если  $v_1 + s_1 > c_2$ , то инвестиционные затраты на возмещение основного капитала превышают по величине амортизационные отчисления, т.е. чистые инвестиции положительны. Однако неиспользование амортизационных накоплений для замещения изношенного капитала обязательно приведет к сокращению выпуска продукции. Приведенная аргументация подчеркивает некоторые фундаментальные макроэкономические взаимозависимости. Она показывает, например, что в то время, как совокупные затраты должны быть равны совокупному доходу всей экономики в целом, в некоторых отраслях доход может превышать затраты, не вызывая при этом каких-либо затруднений; или же сходным образом она показывает, что если рабочие не могут выкупить весь продукт, это не становится само по себе причиной нарушения равновесия.

К несчастью, Маркс не дает четкого определения условий для плавного развития "расширенного воспроизводства". Кроме того, он анализирует только рост при неизменных темпах, а именно случай, когда рост не предполагает никаких изменений  $Q$ . Что же касается возрастающих темпов роста, то он просто допускает, что когда сбережения увеличиваются без сопутствующих капиталовложений, это не обязательно означает застой, если в систему вводятся кредитные деньги или капитал экспортируется. Однако формально уравнения для расширенного воспроизводства при неизменных темпах прироста подобны уравнениям для простого воспроизводства. Разбивая величину прибавочной ценности на ее составные элементы, мы имеем  $s_v$  — затраченное на наем рабочих,  $s_c$  — затраты на потребительские товары и  $s_k$  — затраты на средства производства. Отсюда выход продукции подразделения I должен быть равен совокупному спросу на капитальные блага:

$$c_1 + v_1 + s_{k1} + s_{c1} + s_{v1} = (c_1 + s_{k1}) + (c_2 + s_{k2}).$$

Следовательно, продукция II подразделения должна быть эквивалентна совокупному спросу на потребительские товары:



$$c_2 + v_2 + s_{k2} + s_{c2} + s_{v2} = (v_1 + s_{c1} + s_{v1}) + (v_2 + s_{c2} + s_{v2}).$$

После сокращения в обоих уравнениях получаем

$$v_1 + s_{c1} + s_{v1} = c_2 + s_{k2} \quad (1)$$

Спрос на потребительские блага, предъявляемый подразделением I, должен равняться спросу на капитальные блага подразделения II; т. е. чистая продукция I подразделения должна расти *наравне* с валовыми капиталовложениями в подразделении II — условие, идентичное тому, которое было допущено ранее для "простого воспроизводства". Уравнение (1) может быть подвергнуто дальнейшему преобразованию, для того чтобы показать, что сбалансированный рост зависит от распределения труда между двумя подразделениями как функции нормы прибавочной ценности, склонности к инвестированию в обоих подразделениях и капиталонасыщенности производства в отраслях, производящих потребительские товары.

Подобное толкование может быть предложено ради достижения некоторой ясности, но в целом оно основано на столь ограничительных допущениях, что это значительно обесценивает всю аргументацию. Экономика закрыта; вся продукция продается в долгосрочном аспекте по "нормальным ценам"; скорость оборота капитала в обоих подразделениях одинакова; сберегают только капиталисты; сбережения каждого подразделения инвестируются только внутри этого подразделения; технический прогресс отсутствует; реальная заработная плата постоянна; реальный прибавочный продукт на одного рабочего постоянен и т. д. Кроме того, модель, состоящая из двух подразделений, представляет ненадежный инструмент для анализа реальной экономики в динамике. Многие отрасли не подпадают целиком под одну или другую категорию, выпуская и капитальные блага, и потребительские — например, добыча каменного угля, транспорт, химия. Кроме того, внутри таких отраслей деление на категории капитальных и потребительских благ меняется со временем в результате изменений в структуре спроса. В итоге от марксовых условий расширенного воспроизводства не остается камня на камне. И все же уравнение (1) играет определенную роль в системе Маркса, подсказывая мысль о неосуществимости плавного роста; и большая часть того, что Маркс хотел сказать относительно хозяйственных циклов, вытекло из рассмотрения причин, по которым не может выполняться уравнение (1).

Было время, когда экономисты иронизировали над марксовыми уравнениями "расширенного воспроизводства": они рассматривали эти уравнения как некий курьез в музее экономической мысли. Но вот в статье 1939 г., а затем в книге, опубликованной в 1948 г., Хэррод сильно удивил экономистов, предложив свое уравнение "гарантированного роста". Уравнение (1) Маркса, может быть, и в чрезмерно упрощенном виде, но все-таки относится к двухсекторной экономике. Уравнение Хэррода относится к односекторной закрытой экономике: единая средняя величина предельной склонности к сбережению; единая средняя величина предельной производительности капитала; обе величины постоянны; сбережения и инвестиции являются функциями только дохода; нет взаимозаменяемости факторов производства; нет технического прогресса и т. д. Короче, уравнение Хэррода еще более ограничительно и еще менее содержательно, чем уравнение Маркса. Кроме того, оно повторяет главный недостаток марксова уравнения (I), оно не показывает, что случится, если нарушены поставленные условия плавного роста. Как у Маркса, так и у Хэррода траектория сбалансированного роста нестабильна по той простой причине, что любая столь узко определенная траектория роста не может не быть "равновесием на лезвии ножа". В силу сказанного невелик выбор между Марксом и Хэрродом. Подобная теория роста не представляет особого интереса, так как ни одна экономика не в состоянии функционировать, если она не обладает определенными стабилизирующими свойствами, которые позволяют гасить "толчки", которые она все время получает извне. Что мы хотим знать, так это — в какой мере можно полагаться на такие стабилизирующие свойства, а для этой цели нужны модели экономического роста более гибкие, чем предложенные Марксом и Хэрродом. Отсюда ясно, почему все новейшие разработки в теории роста далеко превосходят первоначальную формулировку Хэррода. И только теперь мы можем

утверждать, что уравнения Маркса для расширенного воспроизводства устарели. То же самое можно сказать и о книге Хэррода.

### 17. Экономические циклы

Маркс не дает специальной теории экономических циклов и даже отрицает какую-либо попытку дать такую теорию<sup>11</sup>. По-видимому, он полагал, что кризисы — это просто проявления "основного противоречия капитализма": производство осуществляется ради прибыли, а не ради потребления, и само стремление к росту прибыли сводит на нет инвестиционные возможности. Марксова теория экономических циклов встроена в его общий анализ накопления капитала.

Его картину циклического процесса можно представить примерно так: в периоды подъема спрос на труд, обусловленный накоплением, опережает фактическое предложение; резервная армия исчерпывается и относительный недостаток рабочей силы приводит к повышению заработной платы; в результате прибыль падает и накопление замедляется. Снижение нормы накопления капитала ведет к падению совокупного спроса и, следовательно, к падению конъюнктуры. В этой кризисной ситуации капитальные ценности списываются, а резервная армия снова пополняется, вызывая падение заработной платы. Это восстанавливает прибыльность производства и создает условия для возобновления накоплений: кризис есть одновременно и кара, и очищение.

Такая циклическая теория резервной армии объединяется с вековой тенденцией падения нормы прибыли и возможностью диспропорций в темпах роста между отраслями, выпускающими капитальные блага, и отраслями, производящими потребительские товары. Дурное распределение дохода при капитализме в силу того, что реальная заработная плата не увеличивается столь же быстро, как выработка на одного человека, есть, как утверждал Маркс, "конечная причина всех кризисов". Это вовсе не означает, будто Маркс придерживался теории недопотребления — в том ли ее виде, что процесс сбережения и инвестирования может стать причиной перепроизводства, если не проявится какой-либо новый источник потребительского спроса, или в том виде, что недостаточность потребительского спроса всегда создает причину экономического спада [см. гл. 5, раздел 14]. Первый вариант, сторонником которого был Мальтус, опровергается самой схемой воспроизводства, показывающей, что расширенное воспроизводство с постоянным коэффициентом роста теоретически возможно. Второй вариант опровергается пронизательным замечанием Маркса о том, что заработная плата бывает наиболее высокой непосредственно перед кризисом. Само по себе повышение заработной платы не продлит подъема, ибо она только создает ситуацию, при которой капиталисты испытывают неудовлетворенность соотношением уровней заработной платы и цен. Все, что Маркс имел в виду, сводилось к точке зрения, будто капитализму присуща тенденция к непрерывному расширению производства безотносительно к наличию эффективного спроса, который один придает смысл этому производству. Расширение производства не порождает автоматически пропорционального увеличения эффективного спроса, так как чрезмерная норма капиталовложения понижает норму прибыли, даже когда инновации, воплощенные в приросте капитала, сдерживают рост ставки заработной платы в силу их свойств сберегать труд.

### 18. Инвестиционная функция

Первое, на что следует обратить внимание в марксовой концепции экономических циклов: она слишком легко допускает, будто в краткосрочном плане номинальная заработная плата изменяется обратно норме прибыли. В фазе подъема рост номинальной заработной платы, обусловленный снижением безработицы, вызывает увеличение номинальных издержек производства. Но прежде чем прийти к выводу, что это ведет к снижению удельной прибыли, мы должны принять в расчет влияние возросшей заработной платы на эффективный спрос. В краткосрочном плане повышение спроса на потребительские товары обязательно приводит к росту цен, в особенности

если следовать мнению Маркса о том, что у рабочих предельная склонность к потреблению всегда равна единице. В краткосрочном плане все переменные издержки производства в экономике в целом состоят из затрат на заработную плату. Отсюда, мы могли бы ожидать, что средний рост номинальной заработной платы вызовет повышение цен и в соответствующей мере — средних затрат, не затрагивая при этом величины прибыли на единицу продукции, а также реальной заработной платы. Подобным же образом в фазе спада снижение заработной платы не приведет к увеличению удельной прибыли, если рабочие по обыкновению тратят весь свой доход. На деле же у рабочих предельная склонность к потреблению меньше единицы, а с другой стороны, затраты на заработную плату составляют лишь некоторую долю совокупных затрат в долгосрочном плане; в определенный момент можно скорректировать производственные мощности, так что отнюдь не столь очевидно, будто снижение заработной платы в период спада способствует восстановлению величины прибыли.

Как бы то ни было, удельная прибыль вовсе не то же самое, что норма прибыли на капитал. Допустим, что увеличение номинальной заработной платы в фазе подъема действительно приводит к снижению валовой и чистой удельной прибыли; поскольку функция сбережения вменяется только капиталистам и все сбережения непременно инвестируются, нет причин к тому, чтобы увеличение номинальной заработной платы влияло на норму прибыли. Точно так же падение номинальной заработной платы в период спада может вызвать увеличение удельной прибыли, но если эффективный спрос падает пропорционально снижению занятости, не останется стимулов для капиталовложений.

Капиталисты, учил нас Кейнс, могут вытащить себя из затруднительного положения с помощью шнурков от собственных ботинок, а именно через мультипликатор. Решающим моментом при этом является побуждение инвестировать. Это подводит нас, наконец, к одной из труднейших проблем в системе марксизма. Чем в точности определяется готовность вкладывать средства? У Маркса мы видим капиталиста, который сокращает капиталовложения в высшей точке подъема экономического цикла в ответ на падение нормы прибыли. Отсюда очевидно, что капиталисты не всегда инвестируют весь свой нетрудовой доход; если бы они это делали, кризисов никогда бы не было. Однако в других местах Маркс представляет нам капиталистов, захваченных стремительной гонкой к накоплению из-за опасения выбыть из соревнования. И, как мы знаем, теория прибавочной ценности включает в себе такой смысл: капиталовложения не являются функцией нормы прибыли на капитал. Как мы можем разрешить это противоречие?

Маркс имеет в виду, что погоня за богатством рассматривается в капиталистическом обществе как самоцель. Капиталисты сберегают и инвестируют из соображений престижа и социального статуса, своего рода стремления "держаться наравне с Рокфеллерами". Поэтому изменения в норме прибыли будут мало влиять на капиталовложения, кроме тех случаев, когда низкая норма прибыли оставит богатому человеку меньше дохода для сбережения. Спрос на инвестиции будет поддерживаться, а капитал использоваться на полную мощность до тех пор, пока вложенные средства будут приносить хотя бы минимальную прибыль. Это вполне согласуется с периодическим сокращением инвестиций как следствием шокового эффекта от падения нормы прибыли. Другими словами, если мы обычно представляем себе кривые спроса и предложения в долгосрочном плане *более* эластичными, чем в краткосрочном, то Маркс полагает, будто спрос на инвестиции и предложение предпринимательских сбережений фактически *менее* эластичны в долгосрочном плане. Как однажды заметил Кейнс, "вовсе нет никакой необходимости в том ... чтобы игра велась с такими высокими ставками, как это происходит в данное время. Более низкие ставки столь же хорошо послужат достижению поставленной цели, как только участники игры к ним привыкнут".

Марксистский взгляд на движущие силы накопления капитала содержит глубокий социологический смысл. Типичный делец лучшей поры капитализма XIX в. не был заинтересован в получении денежной прибыли только ради того, чтобы на нее

можно было что-либо купить для личного потребления. В качестве мотива, стимулировавшего экономическое развитие капитализма, действовало "накопление ради накопления", а не получение максимальной прибыли для приумножения собственной покупательной способности. В этом смысле, вообще говоря, цена предложения капитала и вправду была по сути равна нулю. Но это не означает, будто "действительная цена" сбережений была нулевой, т.е. что общество сознательно и без усилий превращало текущий доход в доход будущий. Просто институты и социальный климат капитализма XIX столетия фактически способствовали тому, что это бремя было переложено на наемных рабочих системой крайнего неравенства в распределении доходов. Устранение этого неравенства с помощью перераспределительного налогообложения и государственного социального обеспечения не привело ставку процента к нулю. Этого не сможет сделать и завтрашний социализм. Ничто не в состоянии свести ставку процента к нулю, за исключением полного насыщения рынка капиталом, такого положения дел, при котором реальные доходы настолько высоки, что отказ от текущего потребления становится безболезненным. Для того чтобы проверить теорию прибавочной ценности, мы должны задаться вопросом: является ли невыплата рабочим полного национального продукта в форме заработной платы и общественного потребления *всего лишь* следствием институциональных причин? Капиталистические институты в самом деле маскируют природу процента в виде индекса цены "ожидания", и, как кажется, удовлетворительная теория ставки процента должна начинаться с того, чтобы абстрагироваться от специфически социологических характеристик капитализма.

### 19. Миф о тенденции к уменьшению трудовых затрат

Марксова модель инвестиционного процесса подразумевает отказ от его жутких пророчеств неминуемого краха капитализма. Эти пророчества были основаны на его убеждении в том, что в техническом прогрессе господствует трудосберегающая тенденция, сводящая на нет норму дохода и на капитал, и на труд. В ортодоксальной теории увеличение капиталовооруженности одного рабочего при данной агрегированной производственной функции не может вызвать понижение удельных величин прибыли и заработной платы. Но технический прогресс может привести к такому превратному результату при специфических обстоятельствах, особенно из-за его необратимости. У Маркса технические усовершенствования неразрывно связаны с увеличением капиталовооруженности одного рабочего, и поэтому проблема становится еще более сложной, чем в ортодоксальной теории. По Марксу, "страсть к накоплению" выражается в основном в нововведениях трудосберегающего характера; норма заработной платы *должна* оставаться низкой, для того чтобы поддерживать прибыль на высоком уровне, но борьба за еще более высокую прибыль уничтожает свою собственную цель.

Этим "парадоксом накопления" окрашен весь марксов анализ законов движения капитализма. Поистине, такое противоречие ставит точку на всех противоречиях. Самым простым возражением было бы сказать, что на самом деле ничего подобного не случилось. Однако допустим, что это могло бы случиться. Каким должен был бы быть окружающий нас мир, для того чтобы это произошло? Рассмотрим доводы, согласно которым накопление капитала в течение долгого времени не может вызывать уменьшение норм прибыли и заработной платы. Во-первых, падение нормы прибыли сдерживает рост сбережений, и не обязательно потому, что оно негативно влияет на готовность сберегать, а скорее потому, что лишает возможности делать это. Так как все сбережения в марксистской системе происходят из прибыли, то по мере того, как сокращаются предпринимательские сбережения, то же самое происходит и с инвестициями, а сама система стабилизируется на уровне более низких темпов роста, что возвращает норму прибыли на прежний уровень. Во-вторых, если капитал вкладывается непременно в трудосберегающие усовершенствования, то соотношение капитал - выпуск должно возрастать. Это означает более высокую долю амортизации и процентных платежей в совокупных издержках с вытекающей отсюда необходимостью

экономно использовать капитал — нововведения становятся все менее трудосберегающими, и заработная плата начинает расти. Подобным же образом "страсть к накоплению" влечет за собой хронический избыточный спрос на капитал; вытекающие отсюда трудности в финансировании, выражаясь в виде возрастающей кривой предложения доступных для фирмы фондов, должны держать капиталистов в постоянном поиске возможностей экономить капитал. Наконец, трудосберегающие технические нововведения означают, что рост производительности на человеко-час труда сосредоточивается на конечных стадиях производства. Все изменения в отраслях средств производства, приводящие к снижению издержек, высвобождают капитал для экономики в целом — они снижают цены на машины и оборудование и вызывают замещение труда капиталом. Поэтому, если технические нововведения в экономике в целом имеют тенденцию к экономии труда, они должны быть сконцентрированы в отраслях, производящих потребительские блага. Отсюда цены на потребительские товары падают быстрее, чем цены на машины, а это как раз стимулирует замещение дорогого капитала дешевым трудом. Норма замещения труда падает, резервная армия уже не увеличивается и заработная плата растет. Может случиться, что масштабы взаимозаменяемости факторов производства настолько ограничены, что описанный механизм не срабатывает. Но в рамках высокоразвитой многоотраслевой экономики трудно поверить, чтобы данные факторы производства долго оставались в целом невосприимчивыми к пригодным для использования технологиям.

Идея о том, что инновационный процесс как таковой представляет ответную реакцию на давление со стороны рынка, вполне достойна гения Маркса, который, как можно по праву утверждать, первым ее сформулировал. Резюмируя, отметим, что если технический прогресс идет широко и повсеместно, но в то же время вызывает падение нормы прибыли на капитал, то это может означать, что факторосберегающая направленность инноваций не совпадает с относительной редкостью факторов производства. В экономике, где капитал представляет наиболее дефицитный фактор, устойчивая тенденция к трудосберегающим усовершенствованиям обязательно приводит к понижению прибыли, которую каждый индивидуальный производитель надеется получить от нововведения, — именно так обстоит дело у Маркса. Если же более дефицитным фактором выступает труд, как в развитых экономиках Запада, то тенденция к капиталосберегающим усовершенствованиям подобным же образом приводит к снижению дохода на капитал. Возможно, причиной отсутствия у технических нововведений сколько-нибудь четко выраженной тенденции, является то обстоятельство, что сама долговременная структура инноваций есть результат последовательной адаптации к различным темпам роста предложения производственных факторов, отражающимся в относительных ценах. Производители в условиях совершенной конкуренции сталкиваются с кривыми предложения факторов неопределенной эластичности, т. е. факторные цены им даны. Поэтому может показаться, будто рынок с совершенной конкуренцией не побуждает к "соответствующим" факторосберегающим инновациям. Но кривые предложения факторов смещаются во времени, а в статической теории конкурирующей фирмы не содержится ничего, заставляющего нас отрицать, что фирмы в состоянии приспособливаться к непрерывным сдвигам кривых предложения факторов. Другими словами, производители просто эмпирическим путем научатся избегать неприятностей, внедряя такие мероприятия, которые позволяют сберечь относительно дефицитный фактор.

Маловероятно, чтобы подобный механизм реагирования действовал достаточно гладко — об этом и свидетельствуют экономические циклы. На данном достаточно приближенном и обобщенном уровне нельзя не считаться с возможностью возражений [см. гл. 11, раздел 25]. И все же точка зрения о том, что рациональное, оптимизирующее поведение предотвращает возможность любого резко выраженного перекоса в техническом прогрессе в течение длительного времени, правдоподобна сама по себе и подтверждается историческими свидетельствами. Эта идея, как мы уже показали, действительно восходит к Марксу. Но марксистская экономическая наука предлагает не более чем урезанную теорию факторосберегающих инноваций. Говорится, что

изменения в факторных ценах оказывают влияние на выбор новых технологий, но трудосберегающие и капиталосберегающие инновации трактуются на основе различных подходов. Ведь Маркс признавал, что падение нормы прибыли заставит предпринимателей экономить на основном и оборотном капитале. Неумение считаться с последствиями подобных тенденций представляет фатальную слабость марксистской теории накопления капитала. Это нашло отражение в такой теории экономического роста, где инвестиционная активность иссякает не потому, что было слишком мало трудосберегающих инноваций, а потому, что их было слишком много. Подобный вывод трудно подтвердить в любой конкурентной экономике, и со всей ясностью была доказана его несостоятельность применительно к опыту развитых капиталистических стран. Ошибка Маркса — в непризнании того, что труд может оказаться относительно дефицитным фактором. И именно по этой причине, а не в силу каких-либо серьезных логических ошибок ему не удалось достаточно верно описать историческую эволюцию капитализма<sup>12</sup>.

## 20. Обнищание рабочего класса

Теперь, после того как мы избавились от пугала одновременного падения норм прибыли и заработной платы, мы можем скорее расправиться и с большей частью других вековых предсказаний Маркса — таких, как возрастание амплитуды циклических колебаний в экономике, увеличение объема хронической безработицы, уменьшение возможностей для капиталовложений на внутреннем рынке, а также с законом абсолютного и относительного "обнищания" пролетариата.

Последнее из названных предсказаний, однако, стоит рассмотреть по существу. Маркс никогда не отрицал, что реальная заработная плата при капитализме может повышаться. Он решительно подчеркивал, что относительная доля труда будет уменьшаться, но в действительности никогда не употреблял выражения "относительное обнищание". Представление о том, что он сформулировал теорию растущей нищеты рабочего класса — это уже марксистский фольклор. Доктрина об абсолютном обнищании на самом деле есть вопрос о качестве, а не количестве. Маркс говорил не о материальной бедности, а о "пауперизации" и о растущей "нищете" и "умственной деградации" рабочего класса; в его представлении "по мере того, как происходит накопление капитала, положение рабочего класса, независимо от того, высока или низка его заработная плата, обязательно будет ухудшаться". Предположительно Маркс имел в виду идею Смита о том, что механизация устраняет спрос на квалификацию и низводит рабочего до механической единицы. И тем не менее, тот факт, что заработная плата не увеличивается вместе с ростом производительности труда, является элементом доктрины об абсолютном обнищании. Несомненно, Маркса бы удивило, что при капитализме относительная доля труда упорно возрастала в течение столетия и дольше.

Последователи Маркса предложили несколько толкований тенденции роста уровня жизни при капитализме, два из которых мы рассмотрим более подробно. Во-первых, существует популярное мнение, будто заблуждение Маркса имело политический, а не экономический характер, и это мнение наиболее полно представлено в книге "Современный капитализм" Дж. Стрэчи (1956). Книга начинается с того, что постулируется постоянство относительных долей. Затем задается вопрос о том, как это можно согласовать с осознанными акциями перераспределения дохода в пользу труда, принятыми за последнее столетие: фабричное законодательство, законы о минимальной заработной плате, расширение сектора социальных услуг, прогрессивный подоходный налог, рост налогов на наследство, добровольное перераспределение крупных состояний через общественные фонды и, наконец, рост профсоюзов. И все это было сделано, замечает Стрэчи, чтобы сохранить существующие относительные доли неизменными и слегка уравновесить распределение личных доходов. Разве это не показывает, что марксов анализ основных тенденций капитализма был правильным? Конечно, Маркс недооценивал экономические последствия появления профсоюзов и изби-

рательных прав рабочих. Но если исключить сильное противодействие государства и рабочих организаций, кто станет сомневаться в том, что основная тенденция заработной платы — колебаться вокруг прожиточного минимума — будет заявлять о себе снова и снова?

Не говоря уже о том, что подобная аргументация объясняет факты только чудесным влиянием двух взаимно противодействующих сил, в таком взгляде на вещи есть нечто, существенно чуждое духу марксизма. Это нечто предполагает, что распределение продукта между капиталом и трудом есть в принципе вопрос политических переговоров о тарифах заработной платы, что конкурентное давление на рынке труда не оказывает влияния на ставки заработной платы и что "норма эксплуатации" не подчинена никакому общему правилу. Если так, тогда теория, претендующая на описание законов движения капитализма, должна была бы предложить анализ переговорного процесса, который в данном аспекте имеет для системы такое же существенное значение, что и экономическая тенденция к сохранению прожиточного минимума заработной платы. Именно Маркс, более чем любой другой автор, утверждает очевидность того, что профсоюзам никогда не сделать большего, чем притупить фундаментальное противоречие капитализма. В контексте марксизма неправомочно притягивать профсоюзы, как *deus ex machina*, для спасения неверных предсказаний Маркса. Можно было бы понять буржуазного экономиста, проводящего жесткую линию раздела между экономическими и политическими силами; но если марксизм является тем, на что он претендует, — наукой об обществе, — то мы не можем согласиться с представлением, будто заработная плата определяется действием экономических сил, которым профсоюзы могут "противостоять" или "противодействовать". Профсоюзы вовсе не случайные институты. Они порождены силами, присущими самой природе капитализма. Зрелую капиталистическую экономику без профсоюзов почти так же трудно себе представить, как и капитализм с отрицательной ставкой процента. Марксисты, идя по стопам самого Маркса, довели до степени утонченной науки игру со смещением уровней рассуждения в ходе доказательства: в данный момент нечто является "абсолютным законом", в следующий момент это уже "противодействующее обстоятельство", для одной цели это "имманентная экономическая тенденция", для другой — "политическая случайность". Марксистское учение о профсоюзах и государственном вмешательстве при капитализме все еще не написано.

Второй и не менее популярный довод сводится к тому, что высокий уровень жизни рабочих в развитых странах каким-то образом возможен благодаря эксплуатации колониальных народов. С этим аргументом почти невозможно разобраться, так как его смысл не вполне ясен. Ленин как-то неопределенно высказывался о "рабочей аристократии" на родине, принимающей участие в дележе империалистической сверхприбыли, но избыточный доход от заграничных капиталовложений не настолько превосходил доход от внутренних, чтобы убедительно объяснить увеличение реальной заработной платы в 3 раза за последнее столетие. Более того, если принять сказанное за чистую монету, то это означало бы, что рост уровня жизни в развитых странах сопровождается снижением уровня жизни в колониях. И. Кушинский, германский марксист, доказывал, что закон абсолютного обнищания имеет обязательную силу не для отдельных стран, а скорее для всей рабочей силы, занятой в рамках данного капиталистического общества, как дома, так и за границей. Он провел ряд статистических исследований с целью подтвердить этот тезис, но после нескольких неудачных работ оставил свою затею.

Тем не менее, этот общий довод не может быть так просто отброшен. Его можно интерпретировать в том смысле, что безработица в крупных капиталистических странах представляла бы еще большую угрозу, если бы не было империализма. В конце концов Великобритания с 1870 до 1914 г. инвестировала за границей почти половину своих внутренних сбережений, проценты и дивиденды от которых достигли  $\frac{1}{10}$  величины ее национального дохода. Разве перевод столь значительных сбережений не должен был облегчить потенциальное дефляционное давление на внутреннем рынке и стабилизировать национальный доход? Но ошибочно предполагать,

будто сбережения, переведенные за границу, могли бы вообще существовать в отсутствие экспорта капитала — заграничные капиталовложения, стимулируя экспорт, порождают прибыль, а следовательно, и сбережения в такой же мере, как это происходит и с внутренними капиталовложениями. Не будь заграничных инвестиций, национальный доход Великобритании, несомненно, увеличился бы не столь быстро, но то же самое относится и к внутренним накоплениям. Более того, большая часть заграничных капиталовложений в лучшую пору империализма эпохи Эдуарда ни в какой мере не уравновешивала внутренних сбережений; их основная масса была обусловлена реинвестициями нераспределенной прибыли от прежних инвестиций. Таким образом мы позволим себе не согласиться с идеей о том, будто благосостояние британского рабочего было достигнуто за счет индийского крестьянина или африканского горняка.

## 21. Экономический империализм

Если марксизм все еще продолжает существовать, то скорее благодаря марксистской теории империализма, чем какому-либо иному аспекту марксова учения. Марксистская теория империализма есть нечто большее, чем просто теория, которая пытается объяснить повышение уровня жизни трудящихся при капитализме. Это теория сущности внешней политики капиталистических государств и фактически теория экономического развития, которая рассматривает разрыв между бедными и богатыми странами с точки зрения динамики заграничных капиталовложений капиталистических стран. Эту концепцию развил в полной мере уже не Маркс, а Ленин, тем не менее никакая дискуссия относительно прогнозов Маркса не может быть достаточно полной, если теорию империализма не принимать во внимание совсем.

Мы должны начать с допущения о том, что история колониализма не составляет нравоучительного чтения — едва ли может быть таковым история навязывания иностранного господства. Но речь не об этом. Под "империализмом" подразумевается здесь внешняя политика, которая стремится к политическому и экономическому контролю над отсталыми территориями с целью обеспечить для метрополии сферу применения свободных сбережений и избытка промышленных товаров в обмен на стратегические сырьевые ресурсы. Марксистская теория предполагает, что закрытая капиталистическая экономика, безусловно, страдает от хронически недостаточного эффективного спроса, от основных диспропорций, которые можно выправить только открытием внешних рынков. Поэтому империализм, а именно прямая или косвенная эксплуатация отсталых территорий, составляет неотъемлемое свойство любой развитой капиталистической экономики. Таким образом, мы должны поставить вопрос: может ли закрытая капиталистическая экономика развиваться в принципе неограниченно на основе собственных ресурсов? Если да, то устранение империализма вовсе не означало бы конца капиталистической системы. И если аргументация Маркса достаточно обоснована, тогда отсюда следует, что только социалистическое общество может в принципе покончить с империализмом. Вопрос заключается не в том, скажем, было ли британское господство в Африке разорительным или благотворительным, но в том, происходил ли грабеж Черного Континента только для того, чтобы поддерживать капитализм в Англии; и не в том дело, практиковали или нет Соединенные Штаты долларовую дипломатию в Латинской Америке с помощью своей морской пехоты, а в том, может ли экономика свободного предпринимательства способствовать увеличению доходов в Карибском бассейне или Юго-Восточной Азии, не ввергая себя в экономическое самоубийство. Произвольное обращение с фактами со стороны Ленина и его последователей слишком часто бросается в глаза, но что нас больше интересует, так это выводы, которые они отсюда делали.

В основе всего Марксово видение капитализма, подверженного тенденции хронического недопотребления. Сам Маркс говорил о колониях как о деле прошлого — в его время было сказано, что Британия преобрела свои колонии "в припадке безумия" — и в своем главном исследовании не принимал во внимание внешнюю торговлю. И тем не менее, Маркс (а в этом отношении также Джон Стюарт Милль) утверждал, будто



экспорт капитала противодействует падению нормы прибыли в стране, ибо он обеспечивает отток избыточных сбережений. Отсюда нетрудно было дойти до утверждения о том, что неспособность с выгодой распорядиться товарами и капиталом у себя дома неизбежно приводит к империалистическим авантюрам. Теорию империализма в целом Ленин нашел в готовом виде у немецких последователей Маркса. Он перенял ее без какой-либо критической проверки, в своем упоре на заграничные капиталовложения ловко комбинируя притяжение высоких прибылей в отсталых регионах и отталкивание низких прибылей в странах позднего капитализма.

В отсталых странах прибыли, как правило, высокие, так как здесь недостаточно капитала, цена на землю относительно низка, а сырье дешево. Возможность экспорта капитала создается по мере вхождения большого числа отсталых стран в международные капиталистические отношения; главные железные дороги там или уже были построены, или только строились, элементарные условия для промышленного развития были подготовлены. Необходимость экспорта капитала является результатом того факта, что в небольшом числе стран капитализм уже "перезрел" и (в силу отсталости сельского хозяйства и обнищания масс) капитал не может найти "выгодных" мест своего вложения" [В.И. Ленин Империализм как высшая стадия капитализма. Гл. 4].

Каким образом внутренние рынки могут расширяться безгранично, как бы спрашивает себя Ленин, если непрерывный трудосберегающий технический прогресс сдерживает рост заработной платы как раз тогда, когда жадное стремление к механизации и накоплению капитала убивает благоприятные возможности для инвестирования? Такова разновидность концепции недопотребления, которую можно выявить как у Маркса, так и у Ленина. Но, как мы видели выше, закрытая капиталистическая экономика в состоянии расширяться без ограничений; даже Маркс допускал что постепенное "расширенное воспроизводство" вполне возможно. Согласившись с тем, что закрытая капиталистическая экономика теоретически может развиваться по траектории сбалансированного роста, мы еще не разобрались с положением о тяге к высоким прибылям. Разве перспектива получения сверхприбылей в бедных странах не вызовет отток капитала из богатых стран? Подобного рода рассуждения были *a priori* привлекательны в те дни, когда заграничные капиталовложения составляли существенную долю совокупных инвестиций. Однако они не объясняют, как мы увидим ниже, почему заграничные капиталовложения имеют именно данную структуру и почему поток капиталов в отсталые регионы был столь ограниченным даже в XIX столетии. Эти рассуждения не помогают также истолковать то общеизвестное наблюдение, что внутренние сбережения развивающихся стран часто придерживаются или экспортируются в развитые страны: если коэффициент окупаемости капиталовложений здесь действительно столь высок, как утверждают, тогда что препятствует появлению туземных капиталистов?

Но вопреки распространенному убеждению доход с капитала, как правило, выше в экономике, изобилующей капиталами, чем в развивающихся странах, так как в развитых странах капитал вкладывается не столько в обрабатывающие, сколько в базовые отрасли, транспорт и энергетику. В отсутствие развитой инфраструктуры - автомобильных и железных дорог, гаваней, доков, плотин и энергетических установок - потенциально высокую прибыль с капитала в бедных странах получить невозможно. Ленин рассуждал так, будто инфраструктура, которую он называл "элементарные условия для промышленного развития", в отсталых странах уже существовала. Но в тех случаях, когда это действительно было так, например в Канаде и Аргентине, эти страны недолго оставались слаборазвитыми.

При прочих равных условиях инвесторы предпочитают вкладывать свой капитал у себя дома, а не за границей. Тот факт, что капитал все же экспортировался, означает, что заграничные капиталовложения сулили более высокую норму прибыли по сравнению с капиталовложениями на внутреннем рынке. Однако, если принять во внимание рискованность капиталовложений за границей и высокую вероятность срыва договоров, то получаемая надбавка к прибыли была обычно более скромной, чем это можно было ожидать. Конечно, сверхприбыли и неожиданные крупные удачи случались, но и потери не были необычным явлением. В целом сомнительно, чтобы прибыль от

заграничных капиталовложений в XIX в. превосходила выручку, получаемую на внутреннем рынке, более чем на 2-3%.

Ни одна из версий экономического империализма, будь то вариант отталкивания или притяжения прибылей, не выдерживает серьезного анализа. Будучи слабой в теоретическом отношении, книга Ленина, тем не менее, превозносилась за то, что содержала сжатый обзор фактов из истории империализма. Но ленинское толкование фактов еще более сомнительно, чем его теоретические рассуждения, и его можно охарактеризовать только как полное непонимание типичной схемы заграничных капиталовложений в лучшую пору империализма. Здесь мы не будем затрагивать убежденность Ленина в том, будто современный империализм характеризуется ростом монополий и участием инвестиционных банков в деятельности торгово-промышленных предприятий. Финансовый капитализм, как его определяет Ленин, никогда не учреждался в Великобритании, которая в свое время была самой крупной из всех империй, а в Германии и Америке он большей частью исчез после первой мировой войны. Примерно с 1914 г. мы не имеем также убедительных свидетельств долговременной тенденции к возрастающей концентрации промышленности. Эти вопросы и не касаются сути дела. Картина заграничных капиталовложений, которую дает Ленин в своей книге, представляет капитал, экспортируемый в отсталые, производящие сырье страны в условиях прямого политического контроля со стороны крупных держав; этот капитал концентрируется почти исключительно в добывающей промышленности и приносит непомерную норму прибыли узкой группе инвесторов в метрополии; при этом в качестве сопутствующего признака выступает преднамеренный демпинг избыточных поставок на ограниченные колониальные рынки. Не будет преувеличением сказать, что все это не более чем элегантно выдуманная выдумка. Ленин признавал, например, что большая часть капиталов Франции за границей была вложена в России, а не во французских колониях, тогда как капитал Германии был размещен главным образом за пределами незначительных германских владений в Африке. Он настаивал на том, что "главной сферой вложений британского капитала являются британские колонии", тогда как на самом деле более половины заграничных активов Британии в течение десятилетий до 1914 г. содержались за пределами Британской империи. Но даже в пределах самой империи, в Канаде, Австралии и Новой Зеландии, едва ли представляющих собой разительные примеры разрушительного воздействия империализма, эти активы составляли лишь половину британских капиталовложений, и только в Австралии и Новой Зеландии было инвестировано больше, чем в Индии и во всей Африке. Вне империи львиная доля британского капитала приходилась на Соединенные Штаты и Аргентину. Вместо потока капиталов в направлении густонаселенных Китая или Индии, где капитал был дефицитен и труд дешев,  $\frac{2}{3}$  заграничных капиталовложений Британии с 1870 по 1914 г. направлялись в так называемые регионы недавнего заселения, поощряемые и сопровождаемые одновременно миграцией порядка 60 млн. человек. Отличительная особенность движения капиталов в классическую эпоху империализма была как раз в том, что капитал и труд вместе перемещались из Старого Света в Новый — поразительный факт, совершенно игнорируемый в марксистской литературе. Подобным же образом вместо отсталых стран с их "кишащими миллионами", представляющих благоприятную почву для демпинга избыточных товаров, большая часть британского промышленного экспорта направлялась в "регионы недавнего заселения", вслед за капиталом и рабочей силой.

Преимущественная направленность на извлечение сырья и сельскохозяйственной продукции для экспорта в промышленные страны, — что очень часто представляется как типичная схема заграничных капиталовложений при империализме, — играла небольшую роль в период до 1914 г. Спрос на иностранный капитал был большей частью обусловлен разработкой проектов социального развития. К началу первой мировой войны только 25% британских капиталовложений за границей представляли, строго говоря, "колониальный" тип инвестиций в сельское хозяйство, промышленность и добычу полезных ископаемых. Доля правительственных займов и прочих государственных капиталовложений во Франции и Германии была даже выше, чем в

заграничных капиталовложений Великобритании, и в каждом отдельном случае более половины всех капиталов, вложенных за границей, были размещены в других европейских странах, притом что в соответствующих колониях было инвестировано менее 10% совокупных капиталовложений.

То обстоятельство, что лишь малая доля капитала направлялась в густонаселенные страны и что большая его часть вкладывалась в государственные облигации, приносящие фиксированный процент, или же в ценные бумаги, прямо обеспеченные определенными правительственными инстанциями, может показаться неожиданным только для тех, кто оказался во власти ленинской концепции иностранного капитала, безжалостно эксплуатирующего туземную рабочую силу. Даже сегодня на развитые страны, такие как Канада, Великобритания, Франция, Германия и Австралия, вместе взятые, приходится почти половина всех прямых капиталовложений США за границей. Предпочтение американских инвесторов в пользу относительно развитых и родственных в культурном отношении экономик есть факт, который трудно подогнать к ленинской теории. И все же достаточно ясно, что в направлении международных потоков капитала огромную роль играли мотивы безопасности и предотвращения риска. Нажимая на перспективу сверхприбылей от эксплуатации колониальной рабочей силы, марксистская теория империализма ничего не может объяснить в той картине вывоза капитала, которая наблюдалась в XIX в. и наблюдается сегодня.

Случай Соединенных Штатов всегда, как известно, представлял особые неудобства для марксистской доктрины. Колонии Америки в Тихоокеанском бассейне не имели особого значения с точки зрения экономики, и даже Латинская Америка, ее главная сфера влияния, никогда не оттягивала на себя столько американских капиталов и товаров, сколько британские доминионы. Американские заграничные инвестиции в настоящее время составляют еще меньшую долю совокупных внутренних накоплений капитала, чем это было в прошлом. После второй мировой войны чистый вывоз частного долгосрочного капитала из Америки, включая реинвестированную прибыль, в среднем никогда не превышал 5% всех валовых частных капиталовложений на внутреннем рынке США, при этом прибыль от заграничных капиталовложений составляла лишь около 1-2% национального дохода страны. Было подсчитано, что если бы Соединенные Штаты сегодня экспортировали капитал в размере, эквивалентном, по реальному доходу на душу населения величине экспортированного капитала из Соединенного Королевства в начале этого столетия, то общий объем американских заграничных капиталовложений был бы в 20 раз больше, чем сейчас; ежегодно Соединенные Штаты ссужали бы за границей сумму, вдвое превышающую все, что было выдано по плану Маршалла. Даже если мы к прямым и портфельным инвестициям за границей добавим все заграничные государственные займы и субсидии, а также расходы на содержание военных баз за пределами страны, мы получим среднегодовую сумму около 10% национального дохода Соединенных Штатов для почти всего послевоенного периода. Возможно ли, чтобы эти относительно малые затраты обеспечивали жизненно важный выход для избыточного капитала, без которого американская экономика не могла бы существовать, как любят утверждать марксисты? В лучшем случае эти суммы не выдерживают сравнения с заграничными капиталовложениями в лучшие времена империи Эдуардов. Это наводит на парадоксальное заключение о том, что чем дальше развивается капитализм, тем меньше он нуждается во внешних рынках сбыта.

При взгляде более широком очевидно, что мир национально-государственных образований уже с давних пор отличался отношениями господства и зависимости между политически неравными суверенными государствами. Дело теории империализма — объяснить наблюдаемый в мире порядок господства и подчинения в виде конечного множества переменных величин для того, чтобы предсказать или дать ретроспективное толкование изменений в этом порядке, являющихся результатом изменений одной или нескольких ключевых переменных. Марксистская теория империализма — это редуccionистская теория в той мере, в какой она отстаивает право редуцировать все значащие переменные к переменным экономическим, и в частности

к максимизирующему прибыль поведению национальных корпораций, занятых поиском сырья, новых инвестиционных отдушин и дополнительных рынков сбыта конечной продукции. Эта теория изобилует предсказаниями: заграничные капиталовложения движутся преимущественно в направлении бедных стран в отношении, обратном пропорциональному уровню эффективного спроса у себя дома; заграничные капиталовложения в бедных странах сконцентрированы, как правило в добывающих отраслях; зависимые страны представляют главные рынки сбыта для товаров из крупных империалистических держав; самые богатые страны — это те, которым посчастливилось быть наиболее крупными империями, а беднейшие страны — это те, которым случалось быть колониями; и в довершение конец империализма означает также конец капитализма, и наоборот.

Богата предсказаниями эта теория, но реальный мир богат опровержениями этой теории. В самом деле, в социальных науках было, должно быть, немного теорий, которые столь многократно опровергались бы на практике, как это происходило с марксистско-ленинской теорией империализма. Ее защитники могли бы пристыдить самого Птоломея по числу эпициклов, которые они готовы создать для объяснения любого аномального события в области международных отношений — войны во Вьетнаме, когда США фактически имели лишь незначительные капиталовложения в Юго-Восточной Азии, вторжения русских в Чехословакию без какого-либо мыслимого экономического основания; процветания Швеции и Швейцарии, у которых нет и никогда не было колоний; высоких темпов экономического роста в Японии, Германии и Нидерландах после того, как они были лишены своих колоний, и т. д. Тот факт, что марксистская теория империализма не была полностью разработана самим Марксом, что ее ленинская версия явно ограничена контекстом первой мировой войны и что в действительности не существует единой, строго сформулированной версии этой теории, делает ее достаточно удобной для того, чтобы по основной канве плести бесконечные узоры, которые были бы в состоянии сохранить ее перед лицом любого отдельного факта или их совокупности.

Трудность заключается в том, что марксисты не в состоянии измыслить альтернативного толкования. Политика с позиции силы? Может быть, это ближе к истине? Объяснение должно быть достаточно глубоким. Но теория силовой политики среди национально-государственных образований, стремящихся к безопасности в рамках международной политической системы без национального органа власти, глубока и сложна ровно настолько, как и марксистский сценарий экономического империализма, и в той же мере представляет непреднамеренный социальный результат отдельных действий. Если мы действительно намерены честно осмыслить самые реальные проблемы национального господства и подчинения в окружающем нас мире, то мы должны начать с отказа от заплесневелого ленинского мифа о том, будто колонии жизненно необходимы развитым капиталистическим странам, а развитые экономики богаты лишь потому, что они ограбили Азию и Африку<sup>13</sup>.

## 22. Роль институциональных допущений

Наше обсуждение мы закончим постановкой трудного вопроса, который напрашивается при изучении марксистской политической экономии. Каким должен быть уровень абстракций, приемлемый для экономической теории? Все споры между марксистами и ортодоксальными экономистами неизменно заходят в тупик, упираясь в сущность вопросов, на которые должна дать ответ экономическая теория. Когда обе теоретические школы обращаются к одним и тем же проблемам, они практически не могут приходиться к несходным результатам. Например, в качестве теории относительных цен трудовая теория ценности есть не что иное, как статическая теория общего равновесия, применимая к любой закрытой рыночной экономике, безотносительно к характеру собственности, при условии что коэффициенты производственных затрат задаются по чисто техническим соображениям и преобладает совершенная конкуренция. Трудовая теория ценности представляет частный случай более общей теории Вальраса. Сами марксисты не говорят, что ортодоксальная теория цен неверна, а

утверждают только, что ее результаты не представляют особого интереса. Подобным же образом, когда марксист или буржуазный экономист занимается вопросом долгосрочного экономического развития при капитализме, их разногласия можно объяснить не фактическим материалом или логикой рассуждений, а теми особыми социологическими предпосылками, которые каждый из них рассматривает как самые подходящие для рационального анализа данной проблемы.

Возьмем типичный пример — теорию прибыли. Ортодоксальный экономист начинает с изучения конкретных данных, таких, как шкалы потребительских предпочтений, производственные функции, обеспеченность факторами, формы и распределение собственности, и все это он рассматривает как находящееся за пределами экономической теории. На основе подобных данных он развивает теорию цен на производственные факторы, в соответствии с которой нанимающий агент, предприниматель, покупает услуги нанимаемых агентов, рабочих и обладателей капитала. В стационарной экономике это порождает устойчивую заработную плату и норму процента. В развивающейся экономике это может дать предпринимателю остаток в виде, например, прибыли. Несовершенная конкуренция на рынках продуктов или монополия на рынке труда может увеличить этот остаток и вызвать искажение факторных цен. Теперь следует внести изменения в сами рассматриваемые данные, с тем чтобы проанализировать влияние рекламы, технического прогресса, склонностей к сбережениям и роста населения. И наконец, для того чтобы объяснить величину заработной платы, процента и прибыли, которую фактически получают конкретные рабочие и капиталисты, следует принимать во внимание законы о наследовании, налоговую структуру, финансовые институты и т. д. Поэтому процесс перехода от функционального к персональному распределению доходов принимает форму прогрессирующего уменьшения значимости исходных данных, принятых в начале анализа.

Марксисты в самом начале спора вводят различие между имущими и неимущими, прямо оперируя с персональным доходом, агрегированным в рамках социального класса. Неправомочно, говорят они, рассматривать распределение собственности как нечто данное, ибо оно не дано нам вне зависимости от определения уровня заработной платы и прибыли. Только подвергнув тщательному анализу отношения собственности, которые отличают капиталистическую экономику от обычной рыночной экономики, и приняв это отличие за краеугольный камень анализа, мы можем объяснить историческое функционирование капиталистической системы, полную зависимость прибыли от непрерывного технического прогресса, неослабное давление к увеличению капитального оборудования в расчете на одного рабочего, очевидную тенденцию к концентрации производства, экономическую функцию безработицы и общую роль экономических циклов в определении форм, которые принимает долгосрочное экономическое развитие. Но марксистской политической экономии приходится расплачиваться за столь твердолобый реализм. Оскар Ланге подчеркнул этот момент с достаточной убедительностью:

Вообразим себе двух людей: один из них изучал экономику только по Австрийской школе, Парето и Маршаллу, не прочитав и не прослушав от других ни одной фразы из Маркса или его учеников; другой, напротив, получил свое экономическое образование исключительно через Маркса и марксистов и даже не подозревает того, что могли быть другие экономисты, не принадлежащие марксистской школе. Спрашивается, кто из этих двух людей сумеет правильнее истолковать фундаментальные тенденции в развитии капитализма? Поставить вопрос таким образом - значит ответить на него.

Но это превосходство марксистской экономической теории односторонне. Существуют проблемы, перед которыми марксистская экономика оказывается совершенно бессильной, тогда как "буржуазная" политэкономия легко их решает. Что может сказать марксистская политэкономия относительно монопольных цен? Что она может сказать о фундаментальных проблемах денежной и кредитной теории? Какой инструментарий она может предложить для анализа принципов налогообложения или влияния определенной технической инновации на заработную плату? И что (ирония судьбы!) может внести марксистская экономическая теория в решение проблемы оптимального распределения производственных ресурсов в социалистической экономике?

Ясно, что относительные заслуги марксистской политэкономии и новейшей "буржуазной" экономической теории относятся к различным "порядкам". Марксистская политэкономия умеет экономическую эволюцию капиталистического общества возвести в последовательную теорию, из которой выводится предопределенность этой эволюции, в то время как "буржуазные" экономисты не идут дальше

простого описания исторических реалий. При этом "буржуазная" экономическая теория способна воспринимать конкретные явления повседневной жизни капиталистической экономики так, что это далеко превосходит все, что в состоянии делать марксисты. Кроме того, предсказания, которые могут быть выведены из обоих типов экономической теории, соотносятся с разными периодами времени. Если бы мы задались целью прогнозировать развитие капитализма на длительный исторический период, тогда познания в марксистской теории послужат нам в качестве более полезного отправного момента, чем знакомство с Визером, Бём-Баверком, Парето или даже Маршаллом (хотя в этом отношении последний из названных намного выше). Но марксистская политическая экономия представляла бы ненадежную основу для того, чтобы вести дела центрального банка или предвидеть последствия изменений в величине учетной ставки [Марксистская политэкономия и современная экономическая теория, *REStud.* Июнь 1935. С. 191-192.].

Формальные принципы теории экономического равновесия одинаковы для любой рыночной экономики, а экономические проблемы капиталистической системы имеют характерные черты, свойственные также и социалистической экономике. Не желая хоть как-то отвлечься от институциональных рамок, в которых протекает экономический процесс в капиталистическом обществе, марксисты сами отсекали себя от задачи выяснения логики чисто экономических отношений. Их сильная сторона всегда заключалась в том, чтобы дать систематическую картину эволюционного развития капитализма. За последние годы их монополия стала подвергаться сомнению. Ортодоксальная экономическая наука стала больше уделять внимания толкованию факта успешного функционирования капиталистической системы, с тем чтобы выяснить, какой свет могут пролить тенденции прошлого на перспективы будущего. Впервые появилась реальная возможность завершения холодной войны между двумя теоретическими направлениями.

## ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО "КАПИТАЛУ"

Читать "Капитал" — дело непростое. Это плохо упорядоченное сочинение, с излишними повторениями, перенасыщенное специальной терминологией. Каждая его страница свидетельствует об одержимости автора аналитическими головоломками и гегелевскими "противоречиями". Если читатель не придет в отчаяние от утомительных подробностей, с которыми обсуждается последовательность аргументов, он будет раздражен снисходительным тоном автора по отношению к своим оппонентам или озадачен рвением, с которым излагаются даже самые абстрактные заявления. И все же "Капитал" не должен вызывать страх у тех, кто в свое время преодолел "Принципы" Рикардо. Здесь тот же метод рассуждений и все исследование проникнуто допущениями в рикардианском духе. Кроме того, стиль Маркса, по крайней мере в I томе, который он сам подготовил к печати, значительно более эмоционален, чем у Рикардо. Есть трудности с гегелианским жаргоном Маркса, но они преувеличены. Читатель быстро привыкает к стилю, и это напоминает скорее украшение витрин — сам Маркс говорит о "кокетничаньи" со "способами выражения", свойственными Гегелю. К тому же в общий ход рассуждений вносится разнообразие благодаря частому использованию исторического материала, что вовсе не встречается у Рикардо. Читатель практически может последовать собственному совету Маркса, который он дал одному своему другу, и начать чтение не с трудной 1-й главы I тома, а с исторических глав 10, 13-15 и 25-33.

### 23. Ценность

Глава 1 тома I начинается различением между потребительной и меновой ценностью и сразу же формулируется безоговорочный тезис: товары обмениваются в отношении, пропорциональном количеству труда, которое требуется для их производства. Маркс подходит к этой проблеме на манер Аристотеля и задает вопрос: что общего имеют между собой товары, на основании чего их можно было бы приравнивать один к другому для целей обмена? Этот общий элемент должен поддаваться количественному исчислению, в то же время он сам не может иметь меновой ценности, ибо в противном случае он не может ничего объяснить; это должно быть, как говорит Маркс, нечто, что "содержится в... и в то же время отличается от" меновой ценности товаров и представляет "большее или меньшее количество". Современный читатель может поддаться искуше-

нию и заключить отсюда, что это общее свойство есть предельная полезность благ. Но это влечет за собой идею измеримой полезности. По Марксу, "обмен товаров очевидно представляет акт, который характеризуется полным отвлечением от потребительной ценности", и при его толковании понятия "потребительная ценность", а именно как совокупная полезность, несомненно так оно и есть. Подобно Рикардо он допускает как само собой разумеющееся, что "значимость", или "полезность", продукта для человека не находится ни в какой связи с ценой, которую этот человек готов заплатить за него, и что, кроме того, эта "полезность" не поддается количественному исчислению.

#### 24. Общественно необходимый труд

Нигде в 1-й главе Маркс не формулирует тех необходимых условий, при которых отношения конкурентного обмена проявляли бы тенденцию отражать количество труда, овеществленного при производстве товаров, а именно: одинаковая капиталовооруженность во всех отраслях экономики и неизменные издержки производства. Отсутствие каких-либо определений в самом начале изложения трудовой теории ценности как раз и озадачивает читателя. Однако допущение о неизменности затрат в неявной форме уже содержится в концепции "общественно необходимого труда", которую Маркс вводит сходу же после своего "доказательства" трудовой теории ценности. Величина ценности определяется трудозатратами в человеко-часах, требуемых для производства товаров; но интенсивность труда неодинакова на всех отрезках времени как для одного человека, так и у множества людей. Следует ли нам предпочесть в качестве общепринятой единицы рабочего времени трудовые усилия лучшего или худшего работника, первый или последний час рабочего дня? Маркс выбирает "общественно необходимое рабочее время", т. е. "при среднем в данное время уровне умелости и интенсивности труда". Он считает само собой разумеющимся, что каждый работодатель стремится использовать труд с максимальной интенсивностью. В предельном выражении это сводится к тому, что в качестве общепринятой единицы рабочего времени берутся человеко-часы с наименьшей интенсивностью. Единственным условием, при котором эта минимальная интенсивность эквивалентна средней интенсивности труда, является условие постоянства затрат - каждое предприятие работает с оптимальной производительностью, когда средние и предельные издержки совпадают, а средние издержки всех предприятий в рамках отрасли одни и те же. Отсюда следует, что долгосрочная кривая предложения в отрасли горизонтальна, а спрос и, следовательно, полезность на цену не влияют.

Не говоря уже о различиях в интенсивности труда, существует и проблема различий в квалификации труда. В разделе 2 главы 1 Маркс высказывается в пользу того, чтобы рассматривать простой неквалифицированный труд в качестве фундаментальной, создающей ценности единицы, трактуя при этом квалифицированный труд всего лишь как умноженный простой труд. Позднее, в главе 7, он выступает в защиту такого подхода, подкрепляя его тем доводом, что "производство" квалифицированной рабочей силы включает затраты рабочего времени в форме обучения; квалифицированный труд представляет большую ценность по сравнению с неквалифицированным, так как эти "товары" также обмениваются один на другой соответственно числу человеко-часов, требуемых для их производства. Но при этом игнорируется тот факт, что обучение требует времени, а расходы на обучение должны приносить процентный доход в течение всего периода учебы. Различия в заработной плате квалифицированных и неквалифицированных рабочих есть функция величины трудовых затрат, необходимых для производства этих двух видов рабочей силы, а также времени, в течение которого они производятся. Выражаясь иначе, проблема того, что определяет норму прибыли, угрожающе вырастает перед нами как раз в связи с заработной платой. К тому же имеются другие причины различий в заработной плате, кроме различий в затратах на обучение. К примеру, некоторые умения полностью или в значительной мере обусловлены врожденными способностями. Во всем "Капитале" есть только одна ссылка на смитово выравнивание "чистых преимуществ" на рынке труда [см. гл. 2, раздел 8]. В томе III, гл. 8, Маркс показывает, что "прибавочный труд ювелира создает соответственно больше прибавочной ценности, чем прибавочный труд поденного рабочего".

Изучением подобного рода "осложняющих моментов", рассуждает далее Маркс, "можно пренебречь как случайными и несущественными в общем анализе капиталистического производства". Легко понять, почему Маркс игнорирует довод Смита, ибо это подразумевает, что для рабочих не безразличен характер их работы и что профессиональная подготовка при выборе занятий имеет отношение к определению средней ставки заработной платы. Более того, это означало бы, что стандартной единицей труда является единица тягости, а не объективные "затраты человеческого мозга, нервов и мускулов".

Несмотря на сказанное, предположения об однородности труда и данной структуре заработной платы, - а именно к этому сводится вся марксова аргументация, - в полной мере оправданы в качестве первого приближения при объяснении относительных цен. Собственно критика в адрес Маркса заключается не в том, что он сделал вышеназванные допущения, а в том, что он никогда и нигде не отступает от них ради того, чтобы спросить себя, как определяются сами относительные уровни зарплаты. Маркс просто вводит нас в ситуацию, где условия равновесия уже достигнуты, не объясняя, каким образом их удалось достичь или как установить величину "общественно необходимого" труда.

## 25. Товарный фетишизм

Читатель мало потеряет, пропустив педантичный третий раздел главы 1, в котором чувствуется излишне тяжелый стиль Гегеля. В то же время глава 1, раздела 4, где говорится о "товарном фетишизме", является решающей для понимания отношения Маркса к "буржуазной" политической экономии. Товарный фетишизм трактуется при этом как тенденция к материализации товаров, а именно призыв рассматривать общественные отношения между людьми как отношения между вещами. В одном подстрочном примечании Маркс набрасывается на "вульгарную политэкономию", отличая ее от "классической политической экономии". Вместо того чтобы распознать под поверхностью "реальные" или "конечные определяющие факторы", как это делали Адам Смит и Рикардо, "вульгарный экономист" имеет дело с поверхностными понятиями спроса и предложения, субъективным отношением экономических агентов к денежным издержкам. В представлении индивидуумов мысленные отношения между товарами приобретают свойства самостоятельно действующих сил, которые регулируют функционирование рынка. На самом же деле эти силы суть не более, чем произведение независимых действий всех индивидуумов, которое сохраняет свою власть, несмотря на цели, преследуемые каждым из экономических агентов в отдельности.

Если, выдвигая свою доктрину товарного фетишизма, Маркс подразумевал именно это, то подобное обвинение с еще большим основанием можно отнести к современной политической экономии, чем к теориям таких "буржуазных экономистов", как Мальтус, Сениор и Милль. И все же названное обвинение, будучи по видимости обоснованным, покоится на элементарном неразличении между поведением, которое определяется состоянием цен с точки зрения индивидуумов, и ценами, которые определяются поведением агентов на рынке. Теория цен начинается с предпринимателей и домашних хозяйств, которые сталкиваются с данными ценами и приспособливают величину спроса и предложения к собственным "максимизируемым показателям". Суммирование итоговых шкал индивидуального предложения и спроса образует рыночную шкалу, определяющую цены. Индивиды поступают фактически в соответствии со своими убеждениями и фетишистскими представлениями, однако цены, несмотря на это, устанавливаются объективно в результате взаимодействия индивидуальных поступков. Если бы агенты в этом процессе осознавали последствия своих действий, экономическая теория стала бы частью психоанализа. Вся проблема теории совершенной конкуренции заключается в том, чтобы дать анализ совершенно объективного результата чисто субъективных действий и реакций. Нет ничего "поверхностного" в том, чтобы приподнять покров объективной детерминированности с целью распознать "исходную" субъективную мотивацию и убеждения, от которых берет начало весь процесс. В сравнении с ортодоксальной экономической теорией именно



марксистская политэкономия кажется наиболее склонной грешить "вульгарностью". Маркс мог бы, конечно возразить, что классовые отношения не находят проявления в ортодоксальной политической экономии и что они-то и составляют "подлинные" элементы определенной экономической ситуации. Но здесь мы имеем дело с обвинением другого рода — группируем ли мы экономических агентов как предпринимателей и домашних хозяев или как рабочих, капиталистов и землевладельцев, все это не имеет ничего общего с феноменом "товарного фетишизма".

Теперь читателю следует обратиться к Предисловию к второму немецкому изданию тома I. В нем Маркс объясняет причины, по которым "научная" буржуазная политическая экономия подошла к своему концу в 1830 г.: "Политическая экономия может оставаться наукой только до тех пор, пока классовая борьба находится в скрытом состоянии или проявляется только изолированно и спорадически". Однако по сути дела десятилетие 1830-х годов представляет кульминационный пункт в развитии классической экономической теории, если иметь в виду остроту дебатов и зарождение новых идей; среди выдающихся работ этого десятилетия можно назвать "Лекции о природе ценности" (1833) Ллойда и "Лекции" (1834) Лонгфилда, на которые Маркс нигде не ссылается, а также "Принципы" Скропа (1833), "Очерк о распределении богатства" Джонса (1831) и "Принципы" Сениора (1836).

## 26. Теория денег

Главы 2 и 3 тома I, содержат Марксову теорию денег, которую он более подробно рассматривает в своей "Критике политической экономии" (1859). В этих главах не содержится ничего такого, чего нельзя было бы найти уже у Рикардо или Милля. Уравнение обмена четко сформулировано на словах, но количественная теория денег отвергается на том основании, что  $V$  и  $T$  являются переменными величинами (глава 3, раздел 2b). Функция денег как средства накопления ценностей рассматривается под заголовком "Накопление сокровищ" (глава 3, раздел 3a). Тождество  $Sz$  отвергается (глава 3, раздел 2a) и затем дается живое описание паники из-за ликвидности, которая знаменует начало депрессии (глава 3, раздел 3b). В подстрочном примечании в главе 3, раздел 2c, содержится один из многочисленных уничижительных комментариев в адрес Дж. С. Милля.

## 27. Прибавочная ценность

В главе 4 и 5 части II перед нами возникает сценическое пространство для разрешения загадки прибавочной ценности. Товарообмен начинается с продажи товара ( $T$ ) за деньги ( $D$ ), заканчивается куплей товара ( $T$ ) за деньги ( $D$ ) и обозначается как  $(T - D - T)$ , тогда как процесс производства начинается с купли и заканчивается продажей ( $D - T - D$ ). Как происходит, что прибавочная ценность создается в процессе превращения денежного капитала в товары и товаров обратно в деньги? Этого нельзя объяснить тем, что товары покупаются ниже, а продаются выше своей ценности, поскольку в этом случае сумма всех отдельных выгод равнялась бы нулю. Прибавочную ценность следует объяснить на основе "обмена эквивалентов", когда все продается и покупается по своей ценности. Поставив эту проблему, Маркс дает на нее ответ в разделах 2 и 3 главы 4, которые представляют собой подлинное искусство презентации. Труд сам по себе не может покупаться и продаваться в нерабовладельческой экономике. То, что фактически покупается, это услуги труда, или рабочая сила<sup>14</sup>, "товар, потребительная ценность которого имеет особые свойства быть источником ценности". Арендная ценность этих услуг, "как и в случае любого другого товара", определяется количеством труда, необходимого для их производства, т. е. труда, необходимого для производства средств существования, которые обеспечили бы нормальное предложение трудовых услуг<sup>15</sup>. В силу того, что труд продуктивен физически, ценность продукции, получаемой в результате приложения труда, говорит Маркс, будет превосходить ценность использованной рабочей силы. Отсюда существование прибавочной ценности вполне совместимо с "обменом эквивалентов". Иными слова-

ми, капиталисты нанимают рабочую силу, но взамен получают нечто большее, а именно продукт труда этой рабочей силы.

*Маркс очень гордился тем, что установил различие между трудом и рабочей силой, что, по его мнению, позволило распутать смитово смешение овеществленного и предполагаемого труда [см. гл. 2, раздел 3]. Но то, что он действительно открыл, это вальрасово различие между потоком используемого труда и запасом трудовых ресурсов, и совершенно правильно, что это различие свойственно нерабовладельческой экономике. Но доказывает ли это что-либо в отношении природы прибыли как прибавочной ценности – вопрос, естественно, другой.*

Более того, если рабочие в самом деле продают свою рабочую силу, а не свой труд, то излюбленное выражение "неоплаченный труд" неким хитроумным образом вводит нас в заблуждение, побуждая принять за окончательную истину то, что еще следует доказать: может быть неоплаченный труд, но не существует неоплаченной рабочей силы. Маркс замечает, что в определение ценности рабочей силы входит некий "исторический и нравственный элемент", т. е. нечто, не имеющее никакого отношения к другим товарам (глава 6). Но он оставляет без внимания то обстоятельство, что конкуренция не имеет механизма, который позволил бы свести "рыночную цену" рабочей силы к ее "естественной цене". Трудовая теория ценности как таковая не дает гарантии того, что рабочая сила продается по своей (трудовой) стоимости.

В главе 6, дается определение постоянного и переменного капитала; в главе 7 дается определение нормы прибавочной ценности. Стоит обратить внимание на сноску в конце главы 7, раздела 1, где указывается, что цены принимаются равными соответствующим ценностям: "В томе III мы увидим, что это равенство устанавливается не таким простым путем даже для средних цен". Это замечание, не говоря уже о прочих подобных свидетельствах, с достаточной убедительностью показывает, что Маркс с самого начала отдавал себе полный отчет в существовании так называемого "большого противоречия" (см. ниже).

Глава 7 раздела 3, содержит известные нападки Маркса на выдвинутую Сениором теорию последнего часа - великолепный образец полемики дара Маркса. Но и без критики со стороны Маркса книжка Сениора давно была бы предана забвению. Она натолкнулась на единодушное осуждение ее всеми экономистами, современниками Сениора - они возражали против нереалистических числовых выкладок, на которых были основаны его выводы. Своим числовым примером Сениор на деле не сумел доказать, будто вся чистая прибыль производится в течение "последнего часа". По собственному признанию, он всего лишь показал, что сокращение рабочего дня на один час при неизменной часовой продуктивности одного человеко-часа приведет к снижению нормы прибыли с 10 до 8%. Маркс рассматривает числовые примеры Сениора, но указанного момента не замечает.

## 28. Фабричное законодательство

Обширная глава 8 - целиком исторического характера - содержит обличения условий труда на тогдашних предприятиях и рассказывает историю политической борьбы за регламентирование рабочего времени и запрещение детской занятости. Эта глава имеет целью доказать, что капиталисты потому противятся фабричному законодательству, что они стремятся максимизировать норму и массу прибавочной ценности. И лишь много позднее Маркс соглашается с мнением о том, что отдельных капиталистов вовсе не интересует прибавочная ценность *сама по себе*; если бы их целью была максимизация нормы прибавочной ценности, то было бы трудно объяснить, почему они постоянно прибегают к замещению труда капиталом. Дело в том, что они стремятся довести до максимума величину  $g$ , а удлинение рабочего дня не обязательно приводит к увеличению этого  $g$ . Если даже, *при прочих равных условиях*, по возможности интенсивное использование машинного оборудования в любом случае окупается, все же дополнительное рабочее время предполагает добавочные накладные расходы и может повлечь за собой даже снижение производительности человеко-часа. Сопrotивление капиталистов введению законов, регулирующих рабочее время, нельзя объяснить

только "вампировой жадой прибавочного труда". Это результат расхождения между частными издержками, а также неспособности атомистической конкуренции установить цену общественных издержек, связанных с превышением времени использования труда. По замечанию Маркса: "После меня хоть потоп!" - таков пароль любого капиталиста... Отсюда пренебрежение капитала здоровьем и продолжительностью жизни рабочих, если он не испытывает принуждения со стороны общества"; и далее, "английские фабричные законы... сдерживают стремление капитала к беспредельному истощению рабочей силы тем, что принудительно ограничивают длительность рабочего дня с помощью государственных предписаний, выработанных государством, которым управляют капиталисты и крупные землевладельцы. Не говоря уже о движении рабочего класса, которое с каждым днем приобретает все более угрожающий характер, ограничение рабочего времени на фабриках было продиктовано той же необходимостью, что и разбрасывание гуано на полях Англии". Это разительное замечание, поскольку не всегда должным образом осознается тот факт, что в марксистской теории государства - государство есть всего лишь исполнительный орган правящего класса - нет ничего, что мешало бы социальному законодательству в интересах общества.

## 29. Использование Марксом исторического материала

Хотя Маркс осознавал важность методологических вопросов в гораздо большей мере, чем, скажем, Рикардо, в своих работах он так и не предпринял серьезных попыток подтвердить собственные выводы или проверить прогнозы на материале имеющихся фактических данных. Это наше утверждение может показаться странным, если иметь в виду изобилие эмпирического материала в "Капитале". Но статистические и исторические данные используются в "Капитале" не для подтверждения теоретических выводов, а для того чтобы представить наглядную картину капиталистического общества. Маркс никогда не стеснялся признать, что приводимые им данные имеют выборочный характер; они имеют целью скорее проиллюстрировать выдвигаемый тезис, чем его обосновать. Сам стиль изложения, однако, оказывает сильное воздействие на читателя. Создается впечатление, будто описываемые обстоятельства суть неизбежный продукт капитализма, порожденный специфической природой этой системы, и подобные обстоятельства можно встретить везде, где такая система реально существует. Однако уже глава 8 о "рабочем дне" заставляет спрашивать какие выводы допустимы в каждом отдельном случае из представленного материала. Например, было бы абсурдным поверить, будто обстоятельства, описанные в исторических главах, отражают "эксплуатацию", а не низкую производительность на душу трудоспособного населения в ранний период XIX столетия<sup>16</sup>. Уровень жизни британского рабочего класса во время Промышленной революции невозможно было поднять сколько-нибудь значительно даже путем уравнительного распределения доходов. Беглый взгляд на новейшую статистику национального дохода убеждает нас в том, что даже если бы мы в таких странах, как Великобритания и Соединенные Штаты, конфисковали сейчас весь доход с недвижимости и всю прибыль, все дивиденды и процентный доход и передали их рабочему классу, заработная плата и оклады увеличились бы на 20-25%, предполагая при этом, что объем выпускаемой продукции останется прежним. Если мы согласимся с марксистским догматом, в соответствии с которым богатые становятся богаче, а бедные беднее, то этот аргумент с удвоенной силой применим к XIX столетию. Окончательный анализ свидетельствует в пользу того мнения, что прискорбно низкий уровень материального благосостояния большей части рабочего класса в лучшую пору Промышленной революции объясняется скорее родовыми муками индустриализации, чем капиталистическими методами организации производства. Подобным же образом "отчуждение" рабочих при капитализме, а именно ощущение обособленности, самоотчужденности и бессилия, связано, несомненно, с иерархической структурой разделения труда на фабриках, а не с частной собственностью на средства производства. Маркс остается непревзойденным масте-

ром софистического жонглирования произвольно тасуемыми конкретными фактами: во всех несчастьях индустриализации и урбанизации обвиняется капитализм, а вопрос о том, сможет ли социализм в самом деле избежать этих бед, отбрасывается прочь как утопическая футурология<sup>17</sup>.

### 30. Разделение труда и машины

В главе 10, рассматривается различие между "абсолютной прибавочной ценностью", получаемой путем удлинения рабочего дня, и "относительной прибавочной ценностью", получаемой в результате увеличения производительности труда, которое, в свою очередь, приводит к удешевлению жизненных средств<sup>18</sup>. Затем следует то, что в сущности является отступлением от главной темы: в главах 11 и 12 речь идет о преимуществах, вытекающих из разделения труда. Трактовка Маркса более разносторонняя, чем у Смита, но в целом она скорее дополняет детали, чем дает новое понимание. Глава 11 примечательным образом иллюстрирует склонность Маркса к гипостазированию нормы прибавочной ценности. "Руководящим мотивом, пределом и конечной целью капиталистического производства, - замечает он, - является извлечение максимально возможного количества прибавочной ценности". И все же, как признает сам Маркс, движущей силой для капиталиста является максимизация не суммы прибыли, общей массы прибавочной ценности, или даже нормы прибавочной ценности, а скорее нормы прибыли на весь инвестированный капитал. Глава 11 содержит также одно из редких замечаний Маркса о сущности предпринимательства.

Глава 13 - самая длинная в книге, также имеет по преимуществу исторический характер. Здесь речь идет о влиянии машин на условия труда, на структурный состав рабочей силы и общий объем занятости. В то же время раздел 6, касающийся теории "компенсации", представляет теоретический интерес. Маркс приписывает Миллю, Мак-Куллоху, Сениору и Торренсу мнение о том, что весь вытесняемый техникой труд должен быть обязательно вновь поглещен отраслью, производящей трудосберегающие машины. Это карикатура на классическую теорию технологической безработицы. Маркс нигде не упоминает о влиянии низких цен на товарный спрос - обстоятельство, представляющее существенный элемент в классической экономической теории [см. гл. 6, раздел 6]. Последняя сноска в главе 13 касается сформулированного Миллем закона об уменьшении доходов и представляет показательный пример критического стиля Маркса. Но уже в главе 22 Маркс признает, что Милля не следует ставить в один ряд с "вульгарными экономистами-апологетами".

### 31. Прибавочная ценность и производительность труда

Отдел пятый тома I посвящен последствиям изменений в абсолютной и относительной прибавочной ценности. На первых страницах главы 14 дается определение "производительного труда" как труда, который производит прибавочную ценность; этот вопрос рассматривается более подробно во II томе "Капитала" и в так называемом IV томе, озаглавленном "Теории прибавочной ценности". На последних немногих страницах главы высмеивается теория прибыли Милля; хотя изложение Милля вряд ли можно назвать удачным, его взгляды не столь абсурдны, какими их представляет нам Маркс. В главе 15 рассматривается эффект изменений в комбинации длительности рабочего дня и производительности труда. Следует обратить внимание на утверждение о том, будто "рабочий день данной длительности всегда создает одну и ту же сумму ценности, как бы ни изменялась производительность труда и вместе с ней масса продукта, а следовательно, и цена единицы товара". Ценность единицы выпускаемой продукции падает с ростом производительности, но совокупная ценность продукции остается неизменной. Это было бы верно, если бы мы могли согласиться, что капиталовооруженность одинакова во всех отраслях экономики, так как в этом случае данный рост производительности труда вызывает такой же рост производительности капитала.

В главе 17 автор бойко и вольно манипулирует различием между трудом и рабочей силой. "Труд - это субстанция и имманентная мера ценности, но сам по себе он не имеет ценности". Под этим подразумевается, что рабочий как таковой не имеет цен-

ности; оценке поддаются лишь его трудовые услуги. Рикардо выразил то же самое, говоря, что цена труда зависит от его количества, которое необходимо для производства жизненных средств. Эта глава содержит также одно из характерных для Маркса утверждений относительно закона спроса и предложения. "Если спрос и предложение находятся в состоянии равновесия . . . тогда спрос и предложение уже не могут ничего объяснить. Цена труда к тому моменту времени, когда спрос и предложение уравновешены, есть его естественная цена, которая определяется независимо от соотношения спроса и предложения" (см. также том III, глава 10). Сказанное означает движение назад от Рикардо, который, хоть и неявно, придерживался идеи рыночного механизма; предполагая знакомство с изложением вопроса у Милля в его "Принципах" [см. гл. 6, раздел 12], марксово превратное толкование поистине непростительно. И все же трудно сказать, насколько оно сбilo его с толку<sup>19</sup>: во всех своих рассуждениях он имеет дело с неизменными затратами, полностью игнорирует проблему краткосрочного ценообразования и, как кажется, пребывает в полнейшем неведении об ограничительных рамках своей теории. Глава 18 не представляет интереса, однако глава 19 о "сдельной оплате труда" заслуживает упоминания. Глава 20 содержит поверхностную и бесцветную версию доктрины Сениора о межгосударственных уровнях заработной платы [см. гл. 4, раздел 22].

### 32. Накопление капитала

После несколько вялого изложения в отделах пятом и шестом тома I ход рассуждений становится более живым в отделе седьмом. В главе 21 обсуждается стационарное состояние, или "простое воспроизводство", как его называет Маркс. Следует отметить, что прибавочная ценность видится здесь автором положительной даже в стационарных условиях. Глава 22 полна интересного критического материала то в отношении тезиса "сбережение есть потребление" (раздел 2), то теории процента как результата воздержания (раздел 3) или же доктрины рабочего фонда (раздел 5). Марксова критика теории воздержания оказывается ниже всяких приемлемых стандартов: нет даже упоминания о понятии временного предпочтения, без которого сама эта теория теряет всякий смысл. Сбережение для целей производственных инвестиций, как объясняет Маркс, происходит при капитализме в сущности автоматически, в результате конкурентной гонки ради получения преимуществ внедрения новейших технических достижений. "Накопляйте, накапливайте! В этом Моисей и пророки!" Как ни странно, но он сам же признает "фаустовский конфликт между страстью к накоплению и жадной наслаждений", т.е. ту же самую, хотя и замаскированную, идею воздержания [гл. 6, раздел 11].

Единственное положение, которое Маркс выдвигает против доктрины "рабочего фонда", приписываемой им без всяких видимых оснований Бентаму, сводится к тому, что подобный фонд не зафиксирован или не предопределен в самом начале периода производства. Классическая доктрина, по которой "что сберегается, то тратится" или "потреблено производительными работниками", отвергается на том основании, что сбережения инвестируются не только в переменный капитал, но и в постоянный.

В главе 23 вводится понятие органического строения капитала, которое различает соотношение "капитал-труд" в физическом и стоимостном выражении. В этой главе заложена марксова концепция определения реальной заработной платы (раздел 1). Он берет на себя труд показать, что как номинальная, так и реальная заработная плата может расти и расти до бесконечности, пока она не начнет "угрожать самой этой системе". Беспомощность Маркса в вопросе о сущности инвестиционной функции проявляется достаточно очевидно, когда он высказывает предположение, что рост заработной платы вызывает замедление в темпах накопления, "так как притупляется стимул наживы". Это подразумевает, что инвестиции есть функция текущей нормы прибыли, но он тут же высказывает более типичный для него взгляд, будто не существует проблем с побуждениями инвестировать: "Норма накопления есть свободная, а не зависящая переменная; ставка заработной платы, напротив, зависящая переменная, а не свободная переменная". Эта идея продолжена в высказывании о том, что

заработная плата увеличивается в периоды деловой активности, таким образом сдерживая инвестиции, в результате чего заработная плата снова падает: "Таким образом, повышение цены труда не выходит из таких границ, в которых не только остаются неприкосновенными основы капиталистической системы, но и обеспечивается ее воспроизводство в расширяющемся масштабе". Любопытная сноска в этом разделе содержит замечание по поводу монополии "преподобных отцов протестантской теологии" в области теории народонаселения. Вероятно, речь о Мальтусе...

### 33. Абсолютное и относительное обнищание

В разделе 2 главы 23 обсуждается увеличение органического строения капитала в качестве фундаментального закона капиталистического развития. Этот процесс сопровождается "концентрацией и централизацией" капитала, т.е. увеличением размеров компаний и сокращением числа компаний в рамках одной отрасли - заметим, что марксову "централизацию" капитала мы сегодня называем "концентрацией" промышленности. Раздел 3 главы 23 посвящен понятию "промышленной резервной армии". Маркс цитирует мальтусовский тезис о медленной приспособляемости населения к изменениям в заработной плате и на этом основании отвергает классический механизм "заработная плата - народонаселение". В разных местах Маркс говорит о том, что по мере накопления капитала безработица возрастает по абсолютной величине. Чем больше промышленная резервная армия, тем больше "официальный пауперизм"; "это - абсолютный, всеобщий закон капиталистического накопления". Здесь Маркс предусмотрительно добавляет: "Подобно всем другим законам в своем осуществлении он модифицируется под воздействием многочисленных обстоятельств, анализ которых сюда не относится". Два абзаца спустя он продолжает перечислять последствия рассматриваемого закона, такие, как "нищета, агония тяжелого физического труда, рабство, невежество, жестокость, умственная деградация". Очевидно, что так называемая доктрина абсолютного обнищания - выражение, которым сам Маркс не пользуется, - вовсе не означает и не влечет за собой с необходимостью падения реальной заработной платы. Но Маркс был убежден в том, что доля труда будет уменьшаться - он как бы случайно замечает в разделе 4 главы 22, что "реальная заработная плата ... никогда не растет пропорционально увеличению производительной силы труда". Раздел 5 главы 23 задуман, чтобы дать наглядный материал для иллюстрации "абсолютного всеобщего закона", но, сколь ни шокируют приводимые Марксом свидетельства, они никак не доказывают, что этот "закон" действует (см. также: Капитал. Т. II. Главы 4 и 5).

### 34. Первоначальное накопление

Вместо того чтобы естественно развиваться из феодализма путем последовательного проявления "духа рационального расчета", капитализм появляется на свет, "с головы до ног, каждой своей порой пропитанный кровью и грязью". Посредством работорговли, пиратства и колониального грабежа богатство оказалось сконцентрированным в руках немногих, в то время как насильственное огораживание пахотных земель породило неимущий пролетариат. Вся глава 24 тома I (см. также том III, главы 20, 36 и 47) посвящена описанию этого исторического процесса "первоначального накопления" в XIV и XV столетиях: "Эра капитализма берет свое начало в XVI веке". Сомнительно, чтобы марксово сообщение о работорговле и колониальных трофеях доказывало то, что ему хотелось доказать. Кроме того, его толкование роли огораживаний не делает различия между огораживанием пахотных и бросовых земель, тогда как в XVIII в. огораживание большей частью имело целью увеличить общую площадь возделываемой территории. В разделе 7 главы 24 находится наиболее часто цитируемый из "Капитала" пассаж о конечной "экспроприации экспроприаторов".

### 35. Издержки распределения

Одной из нерешенных в томе I проблем остается вопрос о том, создается ли прибавочная ценность в сфере распределения, рассматриваемой отдельно от производства.

Эта проблема обсуждается в отделе первом тома II и еще раз в главах 16-19 тома III. Читатель может пропустить главы 1-5 тома II, которые чрезмерно утомительны для чтения и мало добавляют к пониманию марксовской системы; имеют прямое отношение к вопросу только гл. 6 в томе II и указанные гл. в томе III.

На первый взгляд кажется, что не только производство, но и "обращение" товаров увеличивает их ценность, так как существует очевидная разница между "покупной ценой", которую платит оптовый торговец, и "продажной ценой", по которой этот товар реализуется потребителю. И все же Маркс заявляет, что труд, затраченный на распределение товаров, не прибавляет ценности продукту: клерки, машинистки, бухгалтеры и продавцы относятся к категории "непроизводительных" рабочих. Торговый капитал просто присваивает себе часть прибавочной ценности, созданной в производственной сфере, - посредник покупает товары ниже их трудовой ценности, продает же эти товары по их ценности и разница образует его валовую торговую прибыль. При этом не имеет значения, осуществляется ли процесс распределения фактически независимыми посредниками; конторский персонал и торговые агенты, входящие в штат предприятия, в такой же мере "непроизводительны", как и рабочие, занятые на предприятиях оптовой и розничной торговли. И все же транспортировка, отгрузка, складирование и упаковка товаров составляют элементы производственного процесса и, следовательно, создают ценность. Однако все действительно торговые в марксовом понимании издержки: накладные расходы на управление и содержание персонала, затраты на рекламу и финансирование транзитных перевозок причисляются к "непроизводительным издержкам" (том II, глава 6, разделы 2 и 3)<sup>20</sup>.

Подобно Смиту Маркс отрицает существование какой-либо связи между "производительным" трудом и "полезным". Никто не сомневается в полезности непродуктивной функции торговли в экономике с высокой специализацией, где покупатели и продавцы должны быть сведены вместе. Также и любое сокращение "времени обращения" повышающее среднюю норму прибыли (том III, глава 16). Ясно, что Маркс перенимает "ценностный вариант" учения Смита о производительном труде [см. гл. 2, раздел 14], но в "Капитале" эта концепция играет роль, отличную от ее роли в "Богатстве народов". Положение о том, что норма накопления капитала есть функция от соотношения между трудом производительным и непроизводительным, - стержень трактовки Смита, - трудно выявить в "Капитале". У Маркса проблема имеет чисто формальный характер: пропорциональна ли "ценность" товара величине совокупного труда, затраченного на его производство и распределение (и тогда в формуле для  $\sigma$  знаменателем служит весь фонд заработной платы в экономике), или же эта ценность является только функцией труда, затраченного на изготовление и транспортировку, так что некоторая часть совокупного капитала общества "должна быть отложена в резерв для проведения вторичных операций, которые не являются частью процесса создания ценности" (том III, глава 17)? Поэтому марксово различие между производительным и непроизводительным трудом<sup>21</sup> имеет или не имеет значение в зависимости от того, принимается или отвергается трудовая теория ценности, и не представляет никакого другого интереса. Так что не стоит беспокоиться, что Маркс временами сам себе противоречит, когда говорит о наемных рабочих в сфере услуг как производительных просто потому, что они наняты для создания товарных услуг (том I, глава 14; том III, глава 17). Если продолжить этот ход мыслей, то окажется, что только государственный сектор экономики не производителен. В конечном счете, если норма прибыли в стране может быть настолько же увеличена за счет усовершенствований в торгово-посреднической сфере, насколько она может быть увеличена техническим прогрессом в сельском хозяйстве или промышленности, - как это допускает сам Маркс, - большинство из нас придет к выводу, что утверждение, будто работа продавца или машинистки "непроизводительна", бессмысленно.

Значение марксова учения о производительном труде состоит в том, что норма прибыли фактически равна не величине  $s/K$ , а скорее величине  $\bar{s}/K$ , где  $\bar{s}$  означает свободную прибавочную ценность, оставшуюся после того, как были покрыты административные расходы, оплачены сбыт и реклама, арендная плата и косвенные налоги на

предпринимательство. Подобным же образом  $\sigma \neq s/v$ , но  $\sigma \equiv \bar{s}/\bar{v}$ , где из  $\bar{v}$  исключается то, что условно можно назвать служащими на окладе. Тогда национальный доход страны равен  $(\bar{v} + \bar{s})$ , т. е. фонду заработной платы производительных рабочих плюс созданная ими чистая прибавочная ценность. Советская система национальных счетов пытается в самом деле измерять национальный доход в соответствии с этой точкой зрения Маркса.

### 36. Кругооборот капитала

В главе 8 тома II Маркс защищает свое деление капитала на постоянный и переменный (когда первый только часть своей ценности переносит на продукт в течение каждого периода кругооборота, а второй подлежит возмещению после каждого цикла) в отличие от ортодоксального деления на основной и оборотный капитал. Единственная разница между двумя названными делениями заключается в трактовке сырьевых материалов. Раздел 2 главы 8 представляет великолепный "буржуазный" отчет на предмет обесценивания капитала, в котором издержки эксплуатации рассматриваются отдельно от собственно обесценивания. Сюда же добавлена проблема устаревания (глава 9). Маркс разъясняет, как следует рассчитывать средний период обращения совокупного капитала, когда его компоненты оборачиваются с различными скоростями. Теория капитала Адама Смита и Рикардо критикуется в главах 10 и 11. В главе 12 рассматриваются различия в периодах оборота или сроках службы инвестированного капитала в отдельных отраслях экономики безотносительно к органическому строению капитала в этих отраслях. То, что Маркс называет "рабочим периодом", соответствует тому, что Бём-Баверк позднее назвал "периодом изготовления" товаров. В следующей главе Маркс продолжает разрабатывать тему "времени производства" со ссылками на такие товары, как вино и древесина, требующие технологического созревания, высыхания и т. п. после их изготовления. В главе 14 обсуждается "время продажи", т. е. временной интервал между окончательной обработкой продукта и поступлением выручки от продажи. Эти три главы (12-14) примечательны своей ясностью и умелым использованием историческими примерами.

*Фактический материал* относящийся к времязатратному характеру производственного процесса, нигде не был описан лучше, даже у Бём-Баверка. Но поразительным здесь является то обстоятельство, что Маркс не соотносит различия в сроках службы капитала по отраслям с проблемой ценообразования и вместо этого отвлекается на рассмотрение надуманной проблемы периодического "высвобождения денежного капитала". В своем постскрипуме к разделу 4 главы 15 Энгельс достаточно ясно рекомендует нам пропустить проделанные Марксом расчеты в предыдущих разделах<sup>22</sup>. Глава 16 показывает, что Маркс осознал необходимость пересмотреть все содержащиеся в томе I относительные показатели, для того чтобы учесть различия в периодах оборота капитала: "Годовая норма прибавочной ценности только в одном единственном случае совпадает с текущей нормой прибавочной ценности ... а именно когда авансированный капитал оборачивается только один раз в год" (раздел 1). Разделы 2 и 3 главы 16 не содержат ничего интересного. Глава 17 возвращает нас к вопросам, которые подробно рассматривались в третьем отделе тома II: реализация прибавочной ценности в условиях простого и расширенного воспроизводства.

### 37. Схемы воспроизводства

После долгих подступов к предмету в главах 18 и 19 Маркс приступает к своей задаче в главе 20. Ни один из разделов "Капитала" не является столь трудным для понимания, как эта глава. Вся сущность предмета изложена в разделах 2 и 3, но и остальные разделы полны интересных намеков. К сожалению, глава 21 о расширенном воспроизводстве носит еще более черновой характер, чем глава 20 о простом воспроизводстве. Марксово опровержение вульгарной теории кризисов как следствия недостаточного потребления встречается в разделе 4 главы 20, однако раньше, в сноске раздела 3 главы 16 содержится признание некоторых вариантов теории недопотребления.



### 38. Еще раз о Большом противоречии

Если прибавочная ценность пропорциональна употребляемому переменному капиталу, то почему более механизированный, производственный процесс приносит ту же самую норму прибыли на совокупный инвестированный капитал, что и менее механизированный процесс? Процентное отношение прибыли к капиталу имеет тенденцию к выравниванию независимо от технологического оборудования, в которое инвестирован капитал. Отсюда следует, что прибавочная ценность есть функция не только величины  $v$ , и в этом случае товары обмениваются явно не в соответствии с общим количеством труда, овеществленного в процессе их производства. Это и есть так называемое Большое противоречие, разрешение которого Маркс пообещал дать в томе III. Отдельные замечания в томе I свидетельствуют, что он нашел решение еще до 1867 г. Со слов Энгельса мы знаем, что черновик III тома был практически закончен в 1865 г., за два года до опубликования тома I. Кроме того, мы имеем письмо Маркса к Энгельсу, написанное в 1862 г., в котором он дал набросок этого решения<sup>23</sup>. В предисловии к тому II (1885) Энгельс бросил вызов критикам Маркса, предложив им доказать, каким образом "одинаковая средняя норма прибыли может и должна быть получена не только без нарушения закона ценности, но и в силу этого закона". За десятилетие между опубликованием томов II и III (с 1885 до 1894 гг.) в ходе "конкурса на соискание премии за лучшую работу"<sup>24</sup> появилось несколько очерков ведущих немецких экономистов, соперничавших между собой в разрешении предложенной Марксом загадки. По словам Энгельса, который дал критический обзор некоторых из этих очерков в своем предисловии к тому III, никому не удалось получить награду. И все же, несмотря на возражение Энгельса, очевидно, что Шмидт и Фиреман, каждый в отдельности, предложили допустимое решение, а Лексис разрешил проблему так же, как это делал Маркс. Этому едва ли стоит удивляться: всякий, кто знает своего Рикардо, без труда нашел бы решение марксовской дилеммы.

В середине своего предисловия Энгельс мимоходом ссылается на "теорию потребительной ценности и предельной прибыли Джевонса и Менгера", на которой Джордж Бернард Шоу возводит "фабианскую церковь будущего". "Фабианские очерки", в которых Сидней Уэбб и Дж. Б. Шоу из теории ренты Рикардо, переработанной Генри Джорджем, и теории полезности Джевонса-Уикстида создали сплав — английскую социалистическую теорию нового образца, — были опубликованы в 1888 г. Эта ссылка Энгельса есть единственное публичное свидетельство того, что Маркс или Энгельс реагировали на появление нового направления в экономической теории, хотя "Политическая экономия" Джевонса (1874) была опубликована за 9 лет до смерти Маркса. К тому времени, когда Энгельс издал том II "Капитала", критика Маркса в книге Бем-Баверка "Капитал и процент" (1884) уже привлекала внимание на континенте.

Том III "Капитала" был опубликован в 1894 г., пять лет спустя после выхода работ Бем-Баверка "Положительная теория капитала" (1889) и Визера "Естественная ценность" (1889) с их неоднократными нападками на трудовую теорию ценности и через четыре года после появления "Принципов" Маршалла (1890). Но уже задолго до этого Энгельс потерял интерес к экономической теории и нигде больше не упоминал о новых течениях теоретической мысли.

### 39. Проблема превращения форм

Главы 1-3 тома III знаменуют переход от трудовой теории ценности к теории "цен производства". Неопределенный термин "цена производства" всегда соотносится с "покупной ценой", по которой посредник приобретает товар. Главы 4-6 отклоняются от этой темы, и их следует читать скорее в связи с главами 13-15, в которых обсуждается закон тенденции нормы прибыли к понижению. В главах 8-12 показано, как ценности превращаются в цены, не нарушая при этом трудовой теории ценности, взятой применительно к общественному продукту в целом. На протяжении первых глав III тома Маркс проявляет хорошее понимание парадоксального характера теории прибавочной ценности. "Для капиталиста безразлично, — замечает он в главе 2, — как представляется ситуация: авансирует ли он постоянный капитал для того, чтобы извлечь прибыль из

своего переменного капитала, или же он авансирует переменный капитал с целью получить прибыль с постоянного ... Хотя прибавочную ценность создает только переменная часть капитала, это происходит лишь при том условии, что авансированы и другие части в качестве необходимых материальных предпосылок производственного процесса". И далее, на заключительных страницах главы 9 он заявляет, что "в своем превращенном виде, в форме прибыли, прибавочная ценность фактически скрывает свое происхождение, утрачивает свой характер, становится неузнаваемой", "капиталиста практически интересует лишь норма прибыли", "под превращением ценности в цены производства скрывается от непосредственного наблюдения самая основа для определения ценности" и т. д. Маркс гордится этим парадоксом. Буржуазный экономист является "вульгарным" экономистом, ибо он отказывается "сквозь обманчивую видимость распознать внутреннюю сущность и внутренний строй капиталистического процесса производства", тем самым отказываясь видеть, что равенство нормы прибыли на совокупный инвестированный капитал предопределяется фактически единой нормой прибавочного продукта с переменного капитала. Совокупный избыточный продукт определяется численностью рабочей силы и затем он распределяется среди всех участвующих капиталистов пропорционально их долям в суммарном капитале данного общества - "процесс, который происходит за спиной капиталиста, который этот капиталист не наблюдает, не понимает и который фактически его вовсе не интересует".

Маркс постоянно забывает, что он еще не привел ни одного довода, который заставил бы нас поверить, что норма прибавочной ценности в самом деле одинакова для всех отраслей<sup>25</sup>. В главе 10 тома III есть абзац, в котором он признает, что одинаковая норма прибавочной ценности "была взята нами, исходя из предпосылки конкурентной борьбы между рабочими и уравнивания путем их постоянной миграции из одной отрасли производства в другую". Далее он делает для нас "видимым ... существенный момент", анализируя процесс производства в некапиталистическом обществе, в котором сами рабочие владеют соответствующими средствами производства. Это единственное место на двух тысячах страниц "Капитала", где Маркс признает, что концепция равной нормы прибыли на одного рабочего нуждается в защите. Но сама идея о том, будто мобильность рабочей силы из одной отрасли в другую создает подобную норму, есть первостепенное заблуждение - мобильность рабочих создает единую ставку вознаграждения за труд, однако она выравнивает норму прибыли на одного рабочего не более, чем выработку на одного человека между отраслями. В самом деле, как мы говорили выше, если эта мобильность не выравнивает общую выработку на одного человека по отраслям, то и единая норма заработной платы, а также одинаковый рабочий день не смогут выравнивать норму прибыли на одного рабочего от одной отрасли к другой.

В краткой главе 7 Маркс вкось касается различий в организации разных компаний одной отрасли, указывая при этом, что обычную норму прибыли получает маргинальная компания, тогда как фирмы с превосходящим уровнем организации и управления зарабатывают, как это мы теперь называем, "управленческую ренту". Техническое, в отличие от органического, строение капитала, заявляет Маркс, определяется чисто техническими условиями (глава 8 и начальная фраза главы 9). Поэтому допущение Маркса основано на признании постоянных коэффициентов производства. Но в другом месте он говорит о трудосберегающих технических инновациях, вызываемых повышением заработной платы (том III, глава 14, раздел 4). Таким образом, соотношения капитал-труд, реально наблюдаемые в разных отраслях промышленности, являются в сущности функциями относительных цен на производственные факторы.

Превращение трудовых ценностей в нормальные цены проводится в главе 9 только применительно к готовому продукту. Маркс осознавал необходимость подробнее рассмотреть превращение ценностей не только готового продукта, но и производственного сырья, но считал, по-видимому, эту задачу для себя непосильной: "Не следует ... забывать, что всегда возможна ошибка, если приравнять в какой-либо отдельной сфере производства издержки производства товаров к ценности потребленных при их изготов-

лении средств производства. Для нашего настоящего исследования нет необходимости подробнее входить в рассмотрение этого вопроса". Превращение проводится здесь на основании допущения о том, что "сумма прибыли всех различных сфер производства должна быть равна сумме прибавочной ценности, а сумма цен производства совокупного общественного продукта должна быть равна сумме его ценности" (глава 10). Без такого допущения, утверждает Маркс, "политическая экономия оказалась бы без всякой рациональной базы"; мы были бы вынуждены вернуться обратно к Адаму Смиту, для которого цены определяются путем "прибавления более или менее произвольно взятой величины прибыли к действительной ценности товаров" (глава 13).

В главе 10 тома III Маркс высказывает предположение о том, что "вполне правомерно... рассматривать ценность товаров не только теоретически, но и исторически, как существующую прежде цены производства". В обществах, в которых "рабочий владеет своими средствами производства", - "а это и есть состояние, в котором находится фермер-земледелец и ремесленник как в древности, так и в новое время", - "цены фактически регулируются исключительно законом ценности". В развитой капиталистической экономике это справедливо только для "капитала среднего органического строения" (глава 9).

Во второй половине главы 10 внимание сосредоточено на отклонениях фактической цены от нормального уровня за долгосрочный период. "*Цена производства*" - это то, что Адам Смит называет *естественной ценой*, Рикардо - *ценой производства*, или *стоимостью производства*, а физиократы - *необходимой ценой*, так как в длительной перспективе цена производства является обязательным условием предложения". Тем не менее Маркс осыпает насмешками высказывание Мальтуса о том, что "великий принцип спроса и предложения призван определить в действии не только рыночную цену, но и то, что А. Смит называет *естественной ценой*". Ибо, считает Маркс, "если спрос и предложение сбалансированы, они перестают иметь какое-либо значение"<sup>26</sup>.

В главах 11 и 12 тома III Маркс критикует высказывание Рикардо о том, что "прибыль изменяется обратно пропорционально заработной плате", но при этом делает тот же самый вывод, что и Рикардо: рост номинальной заработной платы не затрагивает цену товаров, изготовленных при средней технической оснащенности, но вызывает изменения других цен в обратной пропорции к уровню механизации.

#### 40. Закон тенденции нормы прибыли к понижению

В главах 13-15 тома III, как и в главах 4-6, речь идет исключительно о "тайне" падения нормы прибыли, "раскрытие которой было задачей всей политической экономии после Адама Смита". Особый интерес представляет глава 14 о "противодействующих причинах". Маркс перечисляет пять сил, компенсирующих падение нормы прибыли и в четырех из пяти случаев он подчеркивает, что "те самые причины, которые порождают тенденцию к понижению нормы прибыли, вызывают также противоположный эффект". Это весьма своеобразное употребление термина "тенденция к падению". Мы скорее сказали бы, что существует тенденция нормы прибыли оставаться постоянной, когда определенные силы воздействуют на эту норму понижающе, в то время как другие силы автоматически вызывают ее повышение, если мы, конечно, не имеем достаточных оснований полагать, что некоторые из этих сил имеют тенденцию преобладать над другими. Марксу казалось, будто он дал доказательство факта падения нормы прибыли, особо выделяя случай, когда растущее органическое строение капитала увеличивает норму прибавочной ценности путем повышения производительности труда, но не пропорционально росту величины  $q$ . Однако в главе 14 он соглашается с тем, что величина  $\sigma$  стремится к увеличению вместе с  $q$ . В главе 15, он говорит, что величина  $\sigma$  не будет возрастать столь же быстро, что и  $q$ , - довод, который он уже выдвигал в главе 9 тома I: "Поскольку развитие производительной силы сокращает оплачиваемую часть применяемого труда, оно повышает прибавочную ценность, повышая ее норму; поскольку же оно уменьшает общую массу труда, применяемого данным капиталом, оно уменьшает другой фактор, число рабочих, на которое надо умножить норму прибавочной ценности, чтобы получить ее массу. Двое рабочих, работающих по 12 часов в день,

не могут доставить такую же массу прибавочной ценности, как 24 рабочих, работающих всего по 2 часа каждый, даже если бы они могли питаться одним воздухом... Следовательно, в этом отношении имеются известные непреодолимые границы для компенсации сокращения числа рабочих повышением степени эксплуатации труда". В первом случае совокупная прибавочная ценность равна 48 человеко-часам; во втором случае это эквивалентно самому большому 24 человека-часам. Следовательно, рост величины  $q$  не может быть компенсирован выше определенной точки путем увеличения  $\sigma$ .

Такая аргументация не только натянута, но и ошибочна. Во-первых, общая численность рабочей силы все же увеличивается в процессе развития, несмотря на рост  $q$ ; как указывает Маркс в конце главы, "необходимым условием капиталистического способа производства является то, что численность наемных рабочих должна возрастать абсолютно". Кроме того, при неизменной реальной заработной плате  $\sigma$  растет в том же темпе, что и производительность труда в отраслях, выпускающих жизненные средства. Если средний продукт труда может в принципе возрасти до бесконечности, то это же относится и к  $\sigma$ . Растущая  $\sigma$  в сочетании с растущим  $v$  (из-за увеличения численности рабочей силы при постоянстве реальной заработной платы) вполне могут компенсировать любой рост  $q$ .

Стоит отметить, что Маркс нигде конкретно не связывает возрастание  $q$  с ростом  $\sigma$  и, конечно, не придает особого значения их функциональной взаимозависимости. В главе 10 тома I Маркс замечает: относительная прибавочная ценность прямо пропорциональна производительности труда. Однако Маркс ничего не говорит на этот счет в главе 23 тома I, где впервые вводится понятие органического строения капитала. В главе 2 тома III, Маркс замечает: "Мы еще увидим, что перемены, воздействующие на факторы  $c$ ,  $v$  и  $s$ , предполагают также изменения в производительности труда". Однако, хотя в этой главе были рассмотрены почти все возможные комбинации изменений в фундаментальных нормах  $r$ ,  $\sigma$  и  $q$ , обещание выполнено не было. Опять же в главе 14 тома III тенденция  $\sigma$  к возрастанию никоим образом функционально не соотносена с увеличением  $q$ . Этому отведен единственный пассаж в главе 15 тома III, который мы только что рассматривали. Трудно избавиться от впечатления, что Маркс умышленно вводит в заблуждение читателя с целью спрятать концы в воду. Гегелианский прием, согласно которому "те же самые причины, которые порождают тенденцию к падению... вызывают также противоположный эффект", - дар свыше для последующих марксистов. Это обеспечило им возможность свободно упражняться в поисках тенденций, противодействующих марксистским "законам движения", которые доказывают достоверность этих законов тем, что противодействуют им!

#### 41. Капиталосберегающие инновации

Третья противодействующая причина - "удешевление элементов постоянного капитала" есть не что иное, как капиталосберегающие инновации. Мы обращаемся снова к главам 4 и 5 тома III, где подробно рассматривается "экономия в применении постоянного капитала". Это можно расценивать как первое в экономической литературе открытое обсуждение темы капиталосберегающих инноваций. В главе 4, написанной Энгельсом, говорится о высвобождении оборотного капитала (вследствие совершенствования средств сообщения и транспорта, что позволило "за последние 50 лет удвоить или утроить... производительную способность" капитала, задействованного в мировой торговле) и об экономии основного капитала (в результате "недавно открытых способов производства железа и стали, таких, как процессы Бессемера, Сименса, Джилкреста-Томаса и др."). В конце главы Энгельс иллюстрирует значение скорости оборота капитала для нормы прибыли примером одной действующей хлопкопрядильной фабрики<sup>27</sup>. При норме прибыли 33,3% годовая норма  $\sigma$  составляет 1307%, потому что фонд заработной платы оборачивается 8,5 раза в год. Следует также обратить внимание на незначительную часть требуемого запаса оборотного капитала: 2,5% совокупного капитала<sup>28</sup>. Глава 5 начинается с замечания о том, что работа в две смены сберегает капитал. Здесь цитируется отчет фабричных инспекторов, в котором дается четкое разделение постоянных и переменных эксплуатационных затрат - мог ли бы

Маршалл научиться своей теории фирмы, читая "Синие книги"? Маркс также высказывает свое мнение о тенденции к возрастанию эффекта масштаба: затраты на горючее, энергию, освещение и содержание зданий не увеличиваются пропорционально объему выпускаемой продукции. Капиталосберегающие инновации принимают форму (1) "прогрессивного совершенствования машин" (см. в особенности главу 3 тома III о паровых двигателях); (2) утилизации отходов производства, ранее выбрасываемых (раздел 4); и (3) сокращения расходов на ежегодный ремонт и техническое обслуживание вследствие большей продолжительности срока службы машин. Маркс даже указывает, что все нововведения, снижающие издержки производства в машиностроительных отраслях, высвобождают капитал во всех отраслях, где применяются машины. Следуя логике рассуждений, он высказывает мысль (едва ли осознавая, что он этим признает), что капиталоемкость продукции имеет тенденцию к снижению со временем. "Если оборотная часть постоянного капитала - сырье и прочее - постоянно возрастает по своей массе пропорционально развитию производительной силы труда, дело обстоит иначе с основным капиталом - зданиями, машинами, приспособлениями для освещения, отопления и пр. Хотя машины с увеличением их размеров становятся абсолютно дороже, но относительно они дешевеют. Если пять рабочих производят товаров в десять раз больше, чем прежде, то в результате этого затраты на основной капитал не удесятятся; хотя ценность этой части постоянного капитала возрастает с развитием производительной силы, но она возрастает далеко не в той же пропорции" (глава 15). В последнем абзаце этой главы Маркс делает интересное наблюдение в том смысле, что "первые лидеры нового предприятия обычно становятся банкротами" из-за недостатка в новых изобретениях, которые требуют определенного времени для того, чтобы сгладить возникающие диспропорции.

#### 42. Внешняя торговля

В качестве еще одной из вышеназванных противодействующих причин выступает внешняя торговля в той мере, в какой она способствует удешевлению жизненных средств и сырья. Капитал, вложенный во внешнюю торговлю, может давать более высокую норму прибыли, ибо "экономически развитая страна в состоянии продавать свои товары по ценам выше их ценности, если даже она и продает их дешевле, чем конкурирующие с ней страны". Трудно сказать, что это означает ввиду того, что теория трудовой ценности неприменима к торговым отношениям между странами. Далее, капитал, инвестированный в колониях, может приносить более высокую норму прибыли "по той простой причине, что норма прибыли там выше в силу их отсталости, а также потому, что рабы, кули и проч. допускают более высокую эксплуатацию труда". На этом и основана ленинская теория империализма, однако в том виде, как она сформулирована, она крайне неубедительна. Как показал Маркс в другом месте, не низкая реальная заработная плата, а скорее низкие затраты на заработную плату в расчете на единицу продукции определяют величину прибыли; в отсталых странах низкая заработная плата, но из-за низкой производительности труда издержки производства там могут оказаться недопустимо высокими. И вовсе не существует "простой причины", по которой норма прибыли в отсталых странах должна быть выше, чем в развитых.

#### 43. Экономические циклы

В разделе 3 главы 15 тома III содержится большая часть высказанных Марксом в "Капитале" критических замечаний относительно экономических циклов - тема, которую он более подробно рассматривает в "Теориях прибавочной ценности" (см. также том I, глава 23, и том III, глава 30). Здесь мы получаем дальнейшие намеки на тот "узкий базис, на котором основаны условия потребления", что в последнем абзаце главы 15 представлен как "причина кризисов". Далее, в главе 30, говорится, что "конечной причиной всех действительных кризисов всегда остается бедность и ограниченность потребления масс, противодействующая стремлению капиталистического производства развивать производительные силы таким образом, как если бы границей их развития была лишь абсолютная потребительная способность общества". Возник-

Маршалл научиться своей теории фирмы, читая "Синие книги"? Маркс также высказывает свое мнение о тенденции к возрастанию эффекта масштаба: затраты на горючее, энергию, освещение и содержание зданий не увеличиваются пропорционально объему выпускаемой продукции. Капиталосберегающие инновации принимают форму (1) "прогрессивного совершенствования машин" (см. в особенности главу 3 тома III о паровых двигателях); (2) утилизации отходов производства, ранее выбрасываемых (раздел 4); и (3) сокращения расходов на ежегодный ремонт и техническое обслуживание вследствие большей продолжительности срока службы машин. Маркс даже указывает, что все нововведения, снижающие издержки производства в машиностроительных отраслях, высвобождают капитал во всех отраслях, где применяются машины. Следуя логике рассуждений, он высказывает мысль (едва ли осознавая, что он этим признает), что капиталоемкость продукции имеет тенденцию к снижению со временем. "Если обратная часть постоянного капитала - сырье и прочее - постоянно возрастает по своей массе пропорционально развитию производительной силы труда, дело обстоит иначе с основным капиталом - зданиями, машинами, приспособлениями для освещения, отопления и пр. Хотя машины с увеличением их размеров становятся абсолютно дороже, но относительно они дешевле. Если пять рабочих производят товаров в десять раз больше, чем прежде, то в результате этого затраты на основной капитал не удесятятся; хотя ценность этой части постоянного капитала возрастает с развитием производительной силы, но она возрастает далеко не в той же пропорции" (глава 15). В последнем абзаце этой главы Маркс делает интересное наблюдение в том смысле, что "первые лидеры нового предприятия обычно становятся банкротами" из-за недостатка в новых изобретениях, которые требуют определенного времени для того, чтобы сгладить возникающие диспропорции.

#### 42. Внешняя торговля

В качестве еще одной из вышеназванных противодействующих причин выступает внешняя торговля в той мере, в какой она способствует удешевлению жизненных средств и сырья. Капитал, вложенный во внешнюю торговлю, может давать более высокую норму прибыли, ибо "экономически развитая страна в состоянии продавать свои товары по ценам выше их ценности, если даже она и продает их дешевле, чем конкурирующие с ней страны". Трудно сказать, что это означает ввиду того, что теория трудовой ценности неприменима к торговым отношениям между странами. Далее, капитал, инвестированный в колониях, может приносить более высокую норму прибыли "по той простой причине, что норма прибыли там выше в силу их отсталости, а также потому, что рабы, кули и проч. допускают более высокую эксплуатацию труда". На этом и основана ленинская теория империализма, однако в том виде, как она сформулирована, она крайне неубедительна. Как показал Маркс в другом месте, не низкая реальная заработная плата, а скорее низкие затраты на заработную плату в расчете на единицу продукции определяют величину прибыли; в отсталых странах низкая заработная плата, но из-за низкой производительности труда издержки производства там могут оказаться недопустимо высокими. И вовсе не существует "простой причины", по которой норма прибыли в отсталых странах должна быть выше, чем в развитых.

#### 43. Экономические циклы

В разделе 3 главы 15 тома III содержится большая часть высказанных Марксом в "Капитале" критических замечаний относительно экономических циклов - тема, которую он более подробно рассматривает в "Теориях прибавочной ценности" (см. также том I, глава 23, и том III, глава 30). Здесь мы получаем дальнейшие намеки на тот "узкий базис, на котором основаны условия потребления", что в последнем абзаце главы 15 представлен как "причина кризисов". Далее, в главе 30, говорится, что "конечной причиной всех действительных кризисов всегда остается бедность и ограниченность потребления масс, противодействующая стремлению капиталистического производства развивать производительные силы таким образом, как если бы границей их развития была лишь абсолютная потребительная способность общества". Возник-

новение кризисов связывается с падением нормы прибыли *a la* Милль. В разных местах Маркс указывает на то, что фирмы, внедряющие новую технологию, получают избыточную прибыль до тех пор, пока эти нововведения не осваиваются другими. Капиталисты вводят новшества "ради самосохранения и под страхом банкротства". В этой главе, а также в главе 13 содержатся некоторые типично мальтузианские замечания: "Период процветания благоприятствовал бы бракам среди рабочих и уменьшил бы смертность их детей". В начале главы Маркс говорит, что "норма накопления падает вместе с понижением нормы прибыли", зато в конце он заявляет: "Несмотря на падение нормы прибыли, стимул к накоплению и возможности такого накопления возрастают". Туманность его концепции стимулов к инвестированию нигде не проявляется столь разительно, как здесь.

Полезный исторический обзор чередования быстрых экономических подъемов и спадов в хлопковой промышленности за годы с 1845 по 1860-й дан в разделе 3 главы 6; см. также описание Энгельсом экономического краха 1847 г. (глава 25).

Закон рынков Сэя кратко обсуждается в главе 15 и Маркс критикует последователей Рикардо за то, что они признают "периодический избыток капитала", отрицая при этом "общее перепроизводство товаров". Но нет противоречия между признанием факта периодически повторяющихся кризисов и отстаиванием принципа равенства Сэя, а именно возможностью равновесия в условиях полной занятости при всех уровнях производства и неограниченным развитием адаптивной по своей природе экономики. Маркс полагает, будто "общее перепроизводство" относится скорее к периодической депрессии, а не к вековому застою. Несмотря на то, что уже Милль рассматривал этот вопрос, Маркс интерпретирует закон Сэя о рынках как тождество, и таким образом его критика закона Сэя как в "Капитале", так и в "Теориях прибавочной ценности" не идет дальше нападок на ошибочность абстрагирования от денег.

#### 44. Деньги и процент

Отдел V тома III написан крайне неровно<sup>29</sup> и содержит большей частью бессвязные наблюдения о денежных дисбалансах и ставках процента, а также беглый резонерствующий комментарий к парламентским слушаниям по вопросу о контроле за денежным обращением. В этом разделе лишь главы 21-23 и 25 заслуживают более или менее внимательного прочтения; о главе 30 уже было сказано, что она содержит некоторые важные замечания Маркса об экономических циклах.

По Марксу, ставка процента есть в сущности феномен денежного обращения; хотя процент и представляет производный от прибыли доход, средняя норма прибыли всегда означает у Маркса прибыль, включающую в себя процентный доход, - она имеет лишь отдаленную связь с нормой прибыли на капитал. Маркс полагает, что "ставка процента в капиталистических странах определяется по преимуществу обстоятельствами (ссуды ростовщиков, предоставляемые крупным землевладельцам, которые получают земельную ренту), не имеющими ничего общего с прибылью" (том III, глава 13). В споре на ссудный капитал преобладают ссуды на потребительские цели, и так как большая часть прибыли автоматически переливается обратно в отрасль, в которой она была получена, влияние предпринимательских сбережений на предложение ссудного капитала незначительно. Следовательно, рынок ссуд испытывает воздействие деловой активности лишь на последних стадиях экономического подъема и в начале кризиса, когда возрастающее предпочтение ликвидности оставляет рынок ссуд перенасыщенным свободными фондами. Более того, "в мире не существует такой вещи, как естественная норма процента", т. е. норма процента - не более чем краткосрочный феномен, и отсутствует тенденция к долгосрочному равновесию. Случайные замечания Маркса по поводу определения ставки процента встречаются в главе 22, ибо он не придает никакого значения тому обстоятельству, которое он характеризует как "незначительные колебания на денежном рынке". Но ставка процента не проявляет долгосрочной тенденции к понижению не только из-за стремления нормы прибыли к падению, но и потому, что развитие кредитных институтов и эффективная концентрация "денежных сбережений всех классов общества" попали в руки банкиров.

Главы 25-35 в большей или меньшей степени касаются всех тех вопросов, по которым существуют разногласия между денежной и банковской школами. Симпатии самого Маркса на стороне банковской школы. Еще в 1859 г. Маркс занял позицию против количественной теории денег - возможно, потому, что, как он полагал, эта теория находится в противоречии с трудовой теорией ценности в ее применении к деньгам. Подобно Туку, Маркс утверждал, что количество денег в обращении определяется величиной потока денежных затрат; хотя он не высказывается с достаточной определенностью, Маркс больше доверяет "закону обратного притока", основанному на доктрине реальных счетов: "Количество находящихся в обращении банкнот регулируется потребностями торговли, и каждая незатребованная банкнота сразу же возвращается обратно к стороне, выпустившей ее в обращение" (глава 33).

Не входя в детали, нет возможности выбирать между количественной и анти-количественной теориями денег. В условиях конвертируемого бумажного-денежного стандарта и пассивной денежной политики количество находящихся в обращении денег действительно есть результат, а не причина данного уровня цен; оказывая свое воздействие через объем торгового оборота и спрос на денежные резервы, "реальные силы" порождают поток денежного спроса, который и определяет абсолютные цены; эластичность предложения денег, несомненно, представляет определенный элемент в процессе ценообразования, но это чисто пассивный элемент. Подобного рода формулировка имеет свои преимущества перед простой количественной теорией, так как лучше помогает избежать "дихотомизации" процесса ценообразования. Но когда количество металлических денег резко возрастает в результате открытия новых золотых приисков, то количественная теория становится оправданной. Более того, как только влиятельные денежно-кредитные учреждения начинают проводить активную денежную политику, анти-количественная теория сразу же приводит к ошибкам. В то время, когда Маркс писал это, Банк Англии в действительности осуществлял контроль и регулирование денежного обращения. Можно утверждать, что практика использования учетной ставки Банка в качестве инструмента для регулирования кредита началась принятием Акта о Банковской Хартии в 1844 г.<sup>30</sup>, которым были аннулированы законы о ростовщичестве. После 1844 г. Банк также практиковал нечто подобное "политике открытого рынка" с помощью "займов под консоли"<sup>31</sup>. Теория контроля и регулирования денежного обращения с помощью учетной банковской ставки была выдвинута за полвека до этого Торнтоном. Примечательно, что Маркс нигде не ссылается на анализ двух ставок, данный Торнтоном и решительно отвергающий теорию банковской школы (см., в частности, главу 24, где Маркс резюмирует теорию денег Рикардо). Аргументация Торнтон-Рикардо могла бы дополнить дефиницию долгосрочно-равновесной ставки процента, существование которой Маркс отвергал. В условиях долгосрочного равновесия ставка процента равна прибыли на реальный капитал; при любой более низкой ставке спрос на ссудный капитал для инвестирования не насыщается, при любой более высокой ставке предложение ссудного капитала возрастает неограниченно. Если на денежном рынке доминируют инвестиционные займы, то денежная ставка процента в тенденции будет регулироваться нормой прибыли на реальный капитал вопреки автономному влиянию денежной политики. Из сказанного мы должны заключить, что марксова теория денег, даже взятая сама по себе<sup>32</sup>, сильно проигрывает в сравнении с лучшими работами его предшественников.

#### 45. Теория ренты

Теория ренты Маркса, с восхитительной подробностью развиваемая в главах 37-43 тома III, - это сама простота. Во-первых, имеется "дифференциальная рента", вытекающая, как и у Рикардо, из различий в плодородии и местоположении земельных участков различной категории. Если цена производства у отдельно взятого капиталиста ниже средней цены производства продукта - Маркс приводит здесь пример фабрики, использующей преимущества двигательной силы естественного водопада, - то он получит избыточный продукт, который по величине будет выше средней нормы, если



предположить спрос достаточно высоким, чтобы этот капиталист смог выйти со своим товаром на рынок. Конкуренция за пользование водопадом позволит его владельцу назначать арендную плату, выравнивая таким образом норму прибыли, получаемую капиталистами. Пусть норма прибыли определяется уравнением  $r = (s - e)/(c + v)$ , а "норма ренты" как  $e' = e/(c + v)$ . Тогда  $r = [\sigma/(q + 1)] - e'$ . Различие в величине  $\sigma$ , вытекающие из различий в местном уровне плодородия земли, будут компенсироваться различиями величин  $e'$ , так что  $r$  останется одинаковой для всех отраслей экономики. Во-вторых, может иметь место "абсолютная рента" - нечто, отсутствующее у Рикардо, - в силу того обстоятельства, что сельское хозяйство имеет дело с капиталом, органическое строение которого ниже общественно средней величины. В результате "ценность" сельскохозяйственной продукции превышает ее "цену производства". В нормальном случае поток капитала привел бы к понижению нормы прибыли в сельском хозяйстве до среднего показателя, но так как существует частная собственность на землю, землевладелец имеет возможность навесить на арендатора дополнительный рентный платеж, эквивалентный сверхприбыли, получаемой в земледелии. Маркс тщательно избегает утверждений, что органическое строение капитала в сельском хозяйстве действительно ниже среднего показателя, - это, говорит он, "вопрос, который может решить только статистика" (том III, глава 45). Если же это не так, тогда абсолютная рента отпадает и вся рента остается дифференциальной.

Марксова теория абсолютной ренты не имеет никакой силы вне рамок его теории прибавочной ценности и вытекающей отсюда необходимости превращения ценности в цену. Поэтому мы ее опустим, отметив лишь один вытекающий из нее странный вывод, будто абсолютная рента отрицательна, если аграрный сектор характеризуется большей капиталоемкостью по сравнению с остальными отраслями экономики, как это было в самом деле в США и Великобритании после 1930 г. Обсуждение дифференциальной ренты у Маркса более подробное, чем у Рикардо, но менее исчерпывающее. Маркс не понял теорию Рикардо, согласно которой должны существовать возделываемые земли, за которые рента не взимается (см., например, заключительные страницы главы 43 тома III). Иными словами, он не понимал, что существует предельный уровень интенсивного, как и экстенсивного земледелия; это серьезное непонимание, если вспомнить, что введенное Рикардо понятие предельной интенсивности стало началом всей последующей маржиналистской мысли [см. гл. 11, раздел 1].

В этих главах о ренте достойной упоминания еще два момента. В главе 39 Маркс отрицает, предположение Рикардо, что спрос на пшеницу совершенно не эластичен. Этот взгляд Рикардо, утверждает Маркс, есть результат наблюдаемого эффекта влияния засухи или неожиданно высокого урожая, когда "внезапная и кратковременная дешевизна не имеет достаточно времени для того, чтобы оказать свое полное воздействие на рост потребления". Кроме того, количество пшеницы, используемой для изготовления виски или пива, меняется вместе с колебанием цен на пшеницу, и падение цен на пшеницу приводит к замене хлеба, изготовленного из ржи и овса, пшеничным хлебом. Едва ли можно было ожидать от Маркса подобных комментариев. Столь же неожиданны замечания в главе 45, касающиеся возможных издержек при использовании земельных угодий в качестве пастбищ вместо пашни, заимствованные из "Богатства народов". Отдел VII тома III содержит сбивчивые замечания относительно классической концепции производительной триады - земля, труд и капитал. Глава 48 вносит ясность в сущность нападок Маркса на вульгарную политическую экономию<sup>33</sup>. В трех других главах просто повторяется материал, изложенный раньше.

#### 46. Маркс как экономист

Теперь, как кажется, рассеялись все сомнения относительно того, был ли Маркс значительным классическим экономистом. В своем несомненном умении доводить экономическую аргументацию до ее логического завершения Маркс не имел равных среди своих современников. Но ведь для того, чтобы быть значительным экономистом, надо иметь нечто большее, чем только способность делать отвлеченные дедуктивные выводы. При всем при том Маркс обладал еще и другими характерными свойствами:

чувство взаимосвязи между различными аспектами экономической деятельности, сознание постоянного взаимодействия между исторически обусловленными институтами и воплощенными в них структурными характеристиками определенной экономической системы, а также склонность к эмпирическим обобщениям, основанным на близком наблюдении экономической жизни. И тем не менее, мы были свидетелями того, как Маркс допускал логические ошибки, искажал факты, делал необоснованные выводы из исторических данных и едва ли не умышленно закрывал глаза на слабые места в своем исследовании. Объяснение этим фактам состоит в том, что он просто поставил перед собой неразрешимую задачу. *Лейтмотив* марксистской политической экономии составляет теория прибавочной ценности. Но эта теория несостоятельна. В трех томах "Капитала" нет ничего такого, что заставило бы нас поверить, будто любой рабочий с одной и той же квалификацией создает одинаковую сумму прибавочной ценности, независимо от того с каким оборудованием он работает или какого рода продукцию он производит. В любом случае дело сводится к утверждению о делении рабочего дня на две части, из которых одна оплачивается, а другая — нет. Но мы не можем видеть это разделение. Все, что мы наблюдаем, это ставки номинальной заработной платы и денежные цены на производимые товары и услуги. Даже если все рабочие получают одинаковую заработную плату, они не производят товаров и услуг в одинаковом денежном выражении. Если мы допустим, что названные различия в денежной оценке товаров некоторым образом отражают различия в прямых и косвенных затратах труда на производство этих продуктов и что аналогичное правило применяется для денежной оценки жизненных средств, то все еще нет оснований поверить в то, что рабочий в отрасли, выпускающей зубочистки, работает такое же количество часов в день для того, чтобы получить эквивалент своей заработной платы, что и рабочий в сталелитейной отрасли. А если мы отказываемся от предположения относительно одинаковой нормы прибавочной ценности по всем сферам занятости, все здание, возведенное Марксом, рухнет до основания.

Уловка, которая делает марксистскую политическую экономию столь привлекательной, если воспринимать ее некритически, заключается в применении двухэтажного доказательства: сейчас вы это видите, а сейчас — нет. Есть первый этаж здания, а именно видимый мир цен, ставок заработной платы и нормы прибыли, и есть подвальный этаж этого здания — ненаблюдаемый мир трудовой ценности и прибавочной ценности. Дело не только в том, что первый этаж наблюдаем, а подвальный этаж ненаблюдаем; экономические агенты, которые находятся на первом этаже, ничего не знают о том мире, который расположен под ними в подвале. Прием, которым пользуется Маркс, направлен на то, чтобы переместить подвальный этаж на первый, а первый этаж — на второй, искусно намекая на то, что в определенном смысле первый этаж более реален, чем второй, и что подлинный критерий науки — это под покровом видимой мотивации рабочих и капиталистов на втором этаже прорваться к "сущности" дела на первом этаже. Это не что иное, как искусное жонглерство, посредством которого оказалось одураченным не одно поколение читателей.

Если мы отказываемся от упомянутого — совершенно произвольного предположения об одинаковой норме прибавочной ценности, приходящейся на одного рабочего, что остается тогда от марксистской политической экономии? Все, что остается, по-моему, это "образ" или представление экономической как панорамы "величественных движущих сил", относящихся к долговременной эволюции экономических систем, — именно это и еще тьма бессвязных, но тем не менее замечательных примеров проникновения в природу технического прогресса, экономических циклов и феномена безработицы. Что же касается теории социализма, нам придется ее искать где-либо в другом месте. "*Я не марксист*", — высказался однажды Маркс. Если бы это было правдой!

## РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Трудно отдать предпочтение какому-либо из имеющихся английских изданий томов I, II и III "Капитала", но теперь имеются также новые переводы, вышедшие в издатель-

стве "Пингвин" (1976, 1978) в бумажном переплете с длинными и тенденциозными предисловиями E. Mandel. Нет смысла читать только I том "Капитала". Тома II и III не просто дополнения; они существенно важны для понимания всего произведения. Вместо того чтобы читать только один I том, лучше прочесть умело составленный Борхардом сборник избранных материалов их всех трех томов в издании Современной библиотеки: *Capital and other Writings*. Ed. M. Eastman (1932) или же подобным образом составленный *Marx on Economics*, ed. R. Freeman (1961) в бумажном переплете. Те читатели, которым мой путеводитель по "Капиталу" Маркса покажется очень кратким или излишне придирчивым, могут ознакомиться с работой A. Brewer, *A Guide to Marx's Capital* (1984), в которой критический комментарий доведен до минимума. Выразительным дополнением к "Капиталу" является работа "Теории прибавочной ценности" Маркса, задуманная в качестве четвертого тома "Капитала", но написанная первой, а опубликованная только после смерти Энгельса в 1905 - 1910 гг. Вся эта работа имеется теперь в 3-х томах в замечательном дешевом издании на английском языке из Москвы под ред. Burns (1963); предисловие, написанное в Институте марксизма-ленинизма в Москве, представляет хороший пример того, как советские комментаторы-экономисты пишут об экономических теориях Запада (см. в особенности с. 33-34). Но это не составляет всего, что следовало бы прочитать из Маркса, даже если мы захотим ограничиться лишь экономическими доктринами. Некоторые из ранее не опубликованных "Экономических и философских рукописей 1844 г." Маркса впервые появились на немецком языке в 1932 г., а затем и на английском в 1960 г. В этих работах молодой Маркс одержим скорее идеей "отчуждения", чем "эксплуатации", при капитализме, и за последние десять лет появилась масса литературы, где обсуждается вопрос о том, противоречит или дополняет молодой Маркс старого Маркса. Так как этот молодой Маркс был тем Марксом, который еще не был знаком с классической политической экономией, мы можем миновать этот вопрос. Но тем читателям, которые не пророчь окунуться в эти воды, рекомендуем ознакомиться с марксистским толкованием этих противоречий по E. Mandel *The Formation of the Economic Thought of Karl Marx. 1843 to Capital* (1971), гл. 10-11, а также немарксистским толкованием в J. Plamenatz *Karl Marx's Philosophy of Man* (1975). Подобным же образом неопубликованные экономические рукописи Маркса периода 1857-1858 гг. также лишь недавно увидели свет: *Grundrisse Foundation of the Critique of Political Economy*, ed. Nicolaus (1973), в бумажном переплете. За исключением содержащихся в книге исторических пассажей, отобранных в сборник E. Hobsbawm *Pre-Capitalist Economic Formations* (1965), *Grundrisse* мало добавляют для нашего понимания марксистской системы. В то же время здесь заостряется внимание на моменте открытия понятия прибавочной ценности, а вместе с ней и зарождения специфически марксистской политической экономии - все предыдущие экономические работы Маркса не содержат данной особенности. Однако в большей своей части *Grundrisse* фактически недоступны для понимания, будучи написанными в духе гегелианской скорописи. Эта книга предназначена для плодотворных специалистов-марксологов, и только для них одних.

Имеется около десятка биографий Маркса, начиная с классической "Карл Маркс. История его жизни" (1935), написанной Фр. Мерингом, и кончая позднее опубликованной D. McLellan *Karl Marx. His Life and Thought* (1973) в бумажном переплете. Эта книга Маклеллана достоверна и намеренно беспристрастна, однако при этом несколько монотонна. Лично я предпочитаю J. Seigel *Marx's Fate. The Shape of a Life* (1978), которая объединяет в себе психологическую биографию с подобным отчетом об интеллектуальном развитии Маркса на фоне постоянно меняющегося характера исторических обстоятельств, которые способствовали формированию его идей.

А теперь обратимся к материалам вторичного характера. Имеется обширная литература по марксистской политической экономии, и в этом отношении мы будем еще более разборчивы, чем в других местах книги. Тем не менее список оказывается достаточно длинным. Начнем с учебников. P.M. Sweezy *The Theory of Capitalist Development* (1942) и J. Robinson *An Essay on Marxian Economics* (1942, второе изд. в 1967 г. с новым предисловием), дают наиболее удовлетворительное изложение мар-

ксистской политической экономии. Первая из названных, в общем ценная книга имеет свои недостатки, которые ее автор, П. М. Суизи, позднее признал сам: книга усовершенствует Маркса путем заимствования некоторых идей у Кейнса и содержит необоснованное "доказательство" тенденций недопотребления. В гл. 7 книги автор включил проблему превращения форм, содержащуюся в марксистской литературе; с тех пор тему разрабатывали другие авторы, так что трактовка Суизи к настоящему времени несколько устарела. Вся суть книги этого автора заключена в I и II частях; часть III об экономических циклах написана еще менее удовлетворительно. Но в гл. 11 части I есть единственное в англоязычной литературе место, где говорится о важной "дискуссии на тему кризиса капитализма" среди немецких марксистов — см. также предисловие Дж. Робинсон к английскому изданию книги Р. Люксембург "Накопление капитала" (1951), перепечатанной в J. Robinson *Collected Economic Papers* (1960), II; и N. Georgescu-Roegen *Mathematical Proofs of the Breakdown of Capitalism*, Econ, 1960, перепечатано в *Analytical Economics* (1966).

Книга J. Robinson *Essay* написана в духе горького разочарования по поводу современных экономических теорий, она понятна и пронизательна. В то же время глава о "реальной и номинальной заработной плате" страдает недооценкой рикардianской основы для последующих выводов Маркса относительно цен и заработной платы. Однако, если читатель интересуется Марксом лишь постольку-поскольку, именно эту книгу следует читать. И.А. Шумпетер дал пронизательную критику марксистской политической экономии в книге "Капитализм, социализм и демократия" (1942), гл. 3, перепечатанной в его работе "Десять выдающихся экономистов" (1951) в бумажном переплете. Маркс является также предметом обсуждения в различных местах "Истории экономического анализа" Шумпетера, в частности на с. 383-392, 438-442, 596-598, 647-652, 661-662, 681-687, 747-750, 877-880 и 1131-1132 (англ. издание). Превосходное изложение идей Маркса и настоящий конспект трудных для понимания вводных глав тома I "Капитала" можно найти в книге E. Roll *A History of Economic Thought* (4th ed. 1973, в мягкой обложке). В книге Rogin *The Meaning and Validity of Economic Theory*, гл. 9, автор обсуждает марксистскую политэкономия, и, несмотря на ее напыщенный стиль, книга особенно полезна для изучения марксовой теории экономических циклов и концепции роли государства в развитии капитализма.

Работа A. Balinsky *Marx's Economics* (1970) характеризуется основательным и неполемическим изложением материала. Еще лучше работа M. Desai *Marxian Economic* (2nd ed. 1979, в бумажном переплете), которая продолжает тему проблемы превращения форм, как ее оставил Суизи в 1942 г., и примечательна тем, что подчеркивает ненаблюдаемость отношений ценности у Маркса. В том же духе книга G. Hodgson *Marxian Epistemology and the Transformation Problem*, ES, ноябрь 1974 г. Работа Howard and King *The Political Economy of Marx*, в особенности вторая половина (гл. 5-8), представляет другой пример — недогматического, но сочувственного изложения в духе современного учебного пособия. Еще дальше в попытке модернизировать Маркса пошел M. Morishima в книге *Marx's Economics. A Dual Theory of Value and Growth* (1973). Здесь дается новая интерпретация Маркса, как это позднее сделал фон Нейманн, основатель общей теории динамического равновесия. Но последняя глава этой до странности внеисторической книги как бы отбирает одной рукой многое из того, что другая рука дала в предшествующих главах. Это не способ изучать Маркса, но для марксиста это способ изучать современную теорию экономического роста (см. примечательный диалог между К.К. Вайцзеркером и М. Моришимой в "Экономическом журнале", декабрь, 1973 г., июнь 1974 г.). Следует отметить, что значительная часть книги Моришимы посвящена доказательству обоснованности того, что он называет "фундаментальной марксистской теоремой", согласно которой норма прибыли в ценовом выражении положительна в капиталистической экономике тогда и только тогда, когда норма прибавочной ценности, выраженная величиной рабочего времени, также положительна; это, как отмечает Моришима, правильная математическая формулировка, к которой фактически стремился Маркс. К сожалению, он забыл указать, что в

этой знаменитой теореме нет однозначной причинности; т.е. она с равным успехом может быть прочитана в обратную сторону. В завершение темы учебной литературы я не рекомендую работу Е. Mandel *Marxist Economic Theory* (1968), в бумажном переплете — типичный образец традиционного догматического марксизма, полностью игнорирующего результаты изучения марксистской экономической теории методами современного анализа, разнообразит книгу лишь троцкистская критика советского планирования (как пример чрезмерной доброжелательности см. обзорную статью I. Guelfat, *JEL*, 1970, декабрь).

Классический образец критики в адрес Маркса представляет работа Е. Böhm-Bawerk *Karl Marx and the Close of his System* (1898). В 1949 г. П.М. Суизи переиздал этот трактат Бём-Баверка вместе со столь же известным ответом Р. Гильфердинга и первой классической работой Л. Борткевича (1896) о проблеме превращения форм. Бём-Баверк критиковал марксистскую экономическую теорию как теорию относительных цен и ссылался на трудности в разрешении "большого противоречия" между томами I и III "Капитала". В некотором отношении посвященная Марксу глава в книге Böhm-Bawerk *Capital and Interest* (1884, перепечатано в 1950), книга IV, гл. 3, ближе всего к рассматриваемой теме. Р.Н. Wicksteed *The Marxian Theory of Value* (1884), перепечатано в *The Common Sense of Political Economy* (1933), II, сопоставляет трудовую теорию ценности, объясняющую относительные цены, с теорией предельной полезности. Лозаннский вариант критики Бём-Баверка представлен книгой V. Pareto *Les Systemes socialistes* (1926), в целом книга на удивление неубедительна. В качестве обзора этих и других критических работ с марксистской точки зрения см. R.L. Meek *Studies in the Labour Theory of Value*, chap. 6, и W.J. Blake *An American Looks at Karl Marx*, опубликованная под заголовком *Elements of Marxian Economic Theory and its Criticism* (1939). Названная работа Блейка содержит прекрасно аннотированную библиографию доверенной европейской литературы на континенте, обнимающую все аспекты марксистской мысли. Дебаты между марксистами и ортодоксальными экономистами вспыхнули вновь в 1930-е годы, а начало этому положил блестящий очерк О. Lange *Marxian Economics and Modern Economic Theory* (*REStud.* 1935), перепечатано ММЕ. Ланге утверждал, что превосходство марксистской экономической теории в анализе капиталистической эволюции объясняется не ее трудовой теорией ценности, а подробной характеристикой институциональной структуры капитализма. М.Н. Dobb доводит эту точку зрения до конца в своей энергичной атаке на современную экономическую теорию с позиций марксизма в книге *Political Economy and Capitalism* (1937), гл. 5, развивающей мотивы его очерка *On Some Tendencies in Modern Economic Theory, Economic Theory and Socialism* (1955). Ни один студент, прочитавший эту главу, не может не спросить себя, достаточно ли он подготовлен для таких нагрузок. В качестве поучительного обмена мнениями, спровоцированного публикацией книги Добба, см. A.P. Lerner and M. Dobb (*JPE*. Август 1939, апрель 1940). Относительно недавних дискуссий в марксистских кругах по проблеме превращения форм см. работу R.L. Meek *Some Notes on the Transformation Problem* (*EJ*. 1956), а также цитированную там литературу. Дж. Робинсон скептически отзываясь о значимости обсуждаемой проблемы в своей работе *The Labour Theory of Value* (SS. 1954), перепечатанной в ее *Collected Economic Papers* (1951), I. Еще одну статью на ту же тему, полную блеска и пронизательности, см. в J.S. Chipman *The Consistency of the Marxian Economic System* (*EJ*. Август 1952). По поводу некомпетентности Маркса в математике см. замечательную работу L. Smolinski, *Karl Marx and Mathematical Economics* (*JPE*. Сентябрь/октябрь 1973). Состоящее из трех частей решение проблемы превращения форм, схематически изложенное выше, взято из работы J. Winternitz *Values and Prices: A Solution of the So-Called Transformation Problem* (*JE*. Июнь 1948). Общее решение для  $n$ -отраслей экономики дано в работе F. Seton *The "Transformation Problem"* (*REStud.* 1957), перепечатано в Penguin *Modern Economic Readings: The Economics of Marx*, eds. M.C. Howard and J.E. King (1967, в бумажном переплете) — очерк, который можно было бы назвать последним словом по данной проблеме. Но нет, за этим последовало P.A. Samuelson *Understanding the Marxian Notion of Exploitation: A Summary of the So-Called*

*Transformation Problem between Marxian Values and Competitive Prices* (JEI. 1971), перепечатанное в *Collected Scientific Papers of Paul F. Samuelson*, II, 1972, и вызвавшее ответ со стороны А.П. Лернера и дальнейшую дискуссию с участием М. Bronfenbrenner в том же печатном органе, март 1972 г. и март 1973 г. Здесь W.J. Baumol увидел необходимость вернуться назад, к исходным принципам: W.J. Baumol *The Transformation of Values: What Marx "Really" Meant (An Interpretation)* (Ibid. Март 1974); к этой работе присовокупим статьи М. Morishima G. Catephores, *Is There an Historical Transformation Problem?* (EJ. Июнь 1975), и R.L. Meek, М. Morishima, G. Catephores *An Interchange* (Ibid. Июнь 1976), которые окончательно рассеяли призраки якобы существовавшего в XV и XVI столетиях "простого товарного производства".

В 1942 г. Суизи и Робинсон согласились в том, что "закон" Маркса о падении нормы прибыли вовсе не является законом. И тем не менее, после 1942 г. было бесконечное множество безуспешных попыток возродить этот закон Маркса как неуклонную тенденцию при капитализме. В итоге, как бы то ни было, большинство марксистов склонны теперь соглашаться, что тенденция нормы прибыли неопределенна. В работе P. Van Parijs *The Falling Rate-of-Profit Theory of Crisis: A Rational Reconstruction by Way of Obituary* (RRPE. 1980), дается полезный обзор дебатов за последние 40 лет. Марксов закон подвергается статистическому испытанию, и полученные отрицательные результаты обсуждаются в книге J.M. Gillman *The Falling Rate of Profit* (1956).

Взгляды Маркса на процесс накопления капитала анализируются в работе J. Steindl *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (1952), chap. 14, перепечатанной в MME. Работа W.J. Fellner *Marxian Hypothesis and Observable Trends under Capitalism: A "Modernised" Interpretation* (EJ. Март 1957), показывает, при каких условиях возможно одновременное падение как нормы прибыли, так и ставки заработной платы. Подобная теоретическая возможность отрицается в работе P.A. Samuelson *Wages and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economic Models* (AER. 1957), перепечатанной в *Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*, I, "Комментариями" F.M. Gottheil и "Ответом" Сэмюэльсона, там же, сентябрь, 1960. Статья Сэмюэльсона представляет в первую очередь упражнение в мышлении в рамках марксообразной модели и в то же время полна язвительных комментариев относительно системы марксизма. См. также поучительную работу J.E. Elliott *Marx and Schumpeter on Capitalism's Creative Destruction: A Comparative Restatement* (QIE. Август 1980).

Одна из старых статей, которую все еще стоит внимательно перечитать, это L. von Bortkiewicz *Value and Price in the Marxian System* (1907), перепечатанная в IEP, № 2, 1952. Первая часть статьи касается проблемы превращения форм, а вторая — теории падения нормы прибыли. Она также содержит сокрушительный обзор марксовской тенденциозной критики в адрес Рикардо. Рикардо был, вероятно, единственным буржуазным экономистом, которым восхищался Маркс, однако комментарий Маркса в адрес Рикардо не только мелочны, но и вопиюще недобросовестны. Маркс рассматривал себя в качестве интеллектуального наследника Рикардо и слишком многие комментаторы верили Марксу на слово. См. в этой связи работу G.S.L. Tucker, *Ricardo and Marx* (Ec. Август 1961), и A. Walker *Karl Marx. The Declining Rate of Profit and British Political Economy* (Ibid. ноябрь 1971). Отзыв Маркса о Дж.С. Милле еще хуже, а стоит за этим то, что Маркс по нескольким счетам остался должен "Принципам" Милля; об этом см. B.A. Balassa *Karl Marx and John Stuart Mill* (WA. 1983, 2, 1959), и B. Shoul *Karl Marx and Say's Law* (QIE. Ноябрь 1957). J.E. King в своих работах *Marx as a Historian of Economic Thought* (HOPE. Fall 1979), и *Utopian or Scientific? A Reconsideration of the Ricardian Socialists* осень 1983, изо всех сил защищает Маркса как почтенного историка экономической мысли, но достигает немного в попытке изменить вывод о том, что, несмотря на объемистые писания Маркса по теории экономической мысли, в его комментариях слишком неутешительно соотношение смысла и бессмыслицы, постижений и оскорблений. В качестве разительного примера, см. уничтожающий анализ критики Маркса в адрес выдвинутой Сениором теории "последнего часа"; O. Johnson *The "Last Hour" of Senior and Marx* (Осень 1969).

Что касается марксистской теории экономических циклов, то, в дополнение к работам Суизи и Робинсон см. также Dobb *Political Economy and Capitalism*, гл. 4, где отвергается утверждение о том, что Маркс придерживался простой теории недопотребления; Н. Smith *Marx and the Trade Cycle* (*REStud.* Июнь 1937); J.D. Wilson *A Note on Marx and Trade Cycle* (Февраль 1938), и Smith *A Reply* (Там же. Октябрь 1938). Уилсон подчеркивает ошибочность поиска в работах Маркса однопричинного объяснения экономических циклов. В качестве мастерского изложения марксистской макроэкономики см. работу М. Bronfenbrenner "*Das Kapital*" for the Modern Man (*SS.* 1965) перепечатано в *ММЕ*, и его же *The Marxian Macro-Economic Model: Extension from two Departments* (*КУК.* Июнь 1966). См. также Н.Ш. Sherman *Marxist Models of Cyclical Growth* (*HOPE.* Spring 1971); S. Maital *Is Marxian Growth Crisis-Ridden?* (Там же. Spring 1972), и D.J. Harris *On Marx's Scheme of Reproduction and Assumulation*, *JPE*, перепечатано в сборн. Howard-King *The Economics of Marx*, где воздается должное Марксу за его работы по экономическим циклам.

О взаимосвязи между Марксом и Кейнсом см. E.E. Ward *Marx and Keynes' General Theory* (*ER.* Апрель 1939); S.S. Alexander *Mr. Keynes and Mr. Marx* (*REStud.* 1940), перепечатано в *RHET*; L.R. Klein *Theories of Effective Demand and Employment* (*JPE.* 1947), перепечатано в *REA II* и *ММЕ*; S. Tsuru *Keynes versus Marx: the Methodology of Aggregates, Post-Keynesian Economics*, ed. Kurihara, перепечатано в *ММЕ*; J. Robinson *Marx and Keynes, Economica Critica* (1948), перепечатано в *Collected Economic Papers, I*, и *ММЕ*. Большинство авторов находится под впечатлением значительного сходства между двумя этими мыслителями: двухстороннее дезагрегирование на стороне продукта в национальных счетах; денежная теория нормы процента, непризнание закона Сэя; подчеркивание снижения предельной эффективности капитала; хроническая тенденция к перенакоплениям в зрелой экономике. Однако различия еще более глубоки, чем сходства, как это показывают Robinson и Tsuru. Очерк Klein имеет особую ценность в особенности из-за попытки автора перестроить марксистскую систему в эконометрическую модель со специфически бихевиоральными допущениями.

В работе J.M. Letiche *Soviet View on Keynes: a Review Article Surveying the Literature* (*JEL.* Июнь 1971), содержится взгляд на Кейнса, каким он представляется с той стороны "железного занавеса". На тему советского марксизма см. работу V.G. Trembl *Interaction of Economic Thought and Economic Policy in the Soviet Union* (*HOPE.* Весенний выпуск 1969), где дается обескураживающая картина разрушения экономической мысли, марксистской и иной, в СССР при Сталине и ее постепенного и сдержанного возрождения за последние годы. Традиционная марксистская аргументация относительно различия между "ценностью" (value) и "ценой" (price) все более подвергается сомнению в Советском Союзе: I. Guelfat *Economic Thought in the Soviet Union* (1969). В этой связи см. также J.S. Dreyer *The Evolution of Marxist Attitudes Towards Marginalist Techniques* (*HOPE.* Весенний выпуск 1974). Теория Маркса о производительном труде, согласно которой все услуги исключаются из национального дохода в силу их характера "трансфертных платежей", до сих пор образует основу для ведения национальных счетов в Советском Союзе: см. на эту тему: V. Holesovsky *Marx and Soviet National Income Theory* (*AER.* июнь 1961).

Много было написано о состоятельности марксовских предсказаний, но большая часть этой литературы не имеет никакой ценности, так как она оказалась не в состоянии точно исследовать сущность прогноза. См., например, A.L. Harris *Pure Capitalism and the Disappearance of the Middle Class* (*JPE.* Июнь 1939), и P.L. Williams *Monopoly and Centralisation in Marx* (*HOPE.* Летний выпуск 1982). Интерпретация Дж. Кучинским марксовской доктрины абсолютного обнищания в применении не к отдельным странам, а к миру в целом содержится в его введении к работе *Labour Conditions in Great Britain* (2nd ed. 1946). Из недавних предпринятых во Франции попыток подтвердить закон Маркса об абсолютном обнищании см. работу J. Marshal и J. Lecaillon *La repartition du revenu national* (1959), III, pp. 340-371; весь третий том содержит краткое изложение различных примеров французского и английского марксизма. См. также T. Sowell *Marx's "Increasing Misery" Doctrine* (*AER.* 1960), перепечатано в *RHET*; F.M. Gotthell,

*Increasing Misery of the Proletariat: An Analysis of Marx's Wage and Employment Theory* (CJEPS. Февраль 1962), и его же *Marx's Economic Predictions* (1966), гл. 11 — практически вся книга Gottheil представляет резюме предсказаний Маркса, при этом делается различие между предсказаниями ad hoc и теми, которые логически вытекают из марксистской системы. Со своей стороны, В. Gottlieb утверждает, что марксистскую систему следует рассматривать как социологическую теорию переговоров о тарифах зарплаты, и в этом смысле его прогнозы не имеют силы экономических законов. См. его *Marx's Mehrwert Concept and the Theory of Pure Capitalism*, *REStud*, 18, 3, 1950-1, и R.L. Meek *A Comment*, там же, 19, 2, 1951-2. См. также *Das Kapital: A Centenary Appreciation* (AEP. Май 1967), со статьями А. Erlich, М. Bronfenbrenner и Р.А. Samuelson, причем первые два источают комплименты, а последний все критикует. В итоге читателю остается решать все самому.

За последние годы наблюдается определенное оживление марксистской политической экономии, как это показали некоторые цитаты, приведенные выше. В качестве наиболее раннего примера подобного оживления можно назвать работу Р. Ваган, Р.М. Sweezy *Monopoly Capitalism* (1966), где вместо прежнего марксова закона падения нормы прибыли выступает закон растущей "экономической прибыли", пропорциональной общему объему производства. Для ознакомления с этой и другими марксистскими работами новейшего толка см. две статьи М. Bronfenbrenner *Radical Economics in America: A 1970 Survey* (JEL. Сентябрь 1970), и *The Vicissitudes of Marxian Economics*, (HOPE. Осенний выпуск 1970). Некоторые работы в сборнике *A Critique of Economic Theory*, ed. E.K. Hunt and G.J. Schwartz (1972, в бумажной обложке), книга А. Bose *Marxian and Post-Marxian Political Economy* (1975, в бумажной обложке) и особенно блестящая работа I. Steedman *Marx after Sraffa* (1977, в бумажной обложке) раскрывают воздействие Сраффы на авторов-марксистов: марксисты — последователи Сраффы полностью отказываются от трудовой теории ценности и совершенно отвергают как бессмысленную и не относящуюся к делу "проблему превращения". Я проследил эту "новую волну" в марксистской политической экономии, где это было возможно: *A Methodological Appraisal of Marxian Economics* (1980), chap. I, и *Another Look at the Labour Reduction Problem in Marx's Classical and Marxian Political Economy: Essays in Honour of Ronald L. Meek*, eds. I. Bradley and M. Howard (1982). После этого J. Roemer в своих работах *Analytical Foundations of Marxian Economic Theory* (1981) и *A General Theory of Exploitation and Class* (1982) предпринял героическую попытку переработать микроосновы марксистской политической экономии в совершенно новой и оригинальной манере с помощью теории игр, возвещая, вероятно, приход еще одной "новой волны" в марксистской политической экономии. Этот новый сорт марксистской политэкономии увлекается линейной алгеброй и имеет такой же технический характер, как и большая часть "буржуазной" экономической теории.

К сожалению, до сих пор нет ни одной критической оценки относительно вклада Маркса в экономическую историю, и в особенности его толкования "первоначального накопления" в томе I "Капитала"<sup>34</sup>. Читатель будет доволен, если сравнит современную оценку Маркса, данную в М. Dobb *Studies in the Development of Capitalism* (1946), с намеренно антимарксистским толкованием в работе Baechler *The Origins of Capitalism* (1975). А. Гершенкрон критикует Маркса и современную марксистскую аргументацию в статье "Reflection on the Concept of 'Prerequisites' of Modern Industrialization", *L'Industria*, 1957, перепечатанной в его труде "Economic Backwardness in Historical Perspective" (в 1962 г., мягкая обложка). Ф. Прайор в статье "The Classification and Analysis of Pre-Capitalist Economic Systems by Mar and Engels" (HOPE. Winter 1982) высказывает мысль, что Марксова теория феодализма и перехода от феодализма к капитализму гораздо менее продумана, чем принято считать. Р. Нордаль в статье "Marx on the Use of History in the Analysis of Capitalism" (Ibid. Fall 1982) показывает, что Маркс исходил из собственной, упрощенной абстракции исторического развития, не учитывающей реальных исторических процессов. Впечатляющие примеры сомнительного использования Марксом исторического материала содержатся в статье Э.Г. Уэста "Marx's Hypothesis on the Length of Working Day" (JPE. April 1983).



Текст данной главы в значительной мере повторяет две моих ранних статьи: "*Marxian Economics and Technical Change*" (КМК. 1960), перепечатанной в ММЕ, и "*Economic Imperialism Revisited*", *Yale Review*, 1961, вошедший в работу К.Э. Боулдинга и Т. Мукерджи "*Economic Imperialism. A Book of Readings*" (1972), антологию, включающую также две великолепных статьи Д.К. Филдхауса и Д.С. Лендиса по теории империализма Гобсона-Ленина. Есть еще одна книга для чтения "*The Theory of Capitalist Imperialism*", ed. D.K. Fieldhouse (в 1967 г., мягкая обложка) с язвительным заключением редактора. Следует отметить статью М.Б. Брауна "*A Critique of Marxist Theories of Imperialism*" в сборнике "*Studies in the Theory of Imperialism*", eds. R. Owen and P. Sutcliffe (1972) — неровной, но тем не менее производящей хорошее впечатление книге. Э. Ноув поместил блестящее эссе "*Lenin as an Economist*" в книгу "*Lenin: The Man, The Theorist, The Leader*", ed. L. Shapiro and P. Reddaway (1967). Никто не может сравниться с Л. Робинсон, который глубоко проанализировал ленинскую теорию империализма в работе "*The Economic Causes of War*". Этой теме посвящена целая книга Б. Дж. Козна "*The Question of Imperialism. The Political Economy of Dominance and Dependence*" (1974), в которой приняты во внимание предвоенные марксистские теории империализма, а также послевоенные теории колониализма. Наконец, существует еще работа С. Дж. Розена и Дж. Р. Керта "*Testing Theories of Economic Imperialism*" (1974). Прочитав эту книгу, вы получите полезный методологический урок на тему определенного героического теоретизирования социополитического толка.

Э. Эммануэль в книге "*Unequal Exchange. A Study of the Imperialism of Trade*" (в 1971 г., мягкая обложка) предпринимает очередную попытку вернуться у Марксу и построить неленинскую теорию империализма. На свой страх и риск автор обращается к теории международной торговли Рикардо, исходя из посылки, что капитал не перемещается между странами; поскольку международная подвижность капитала влечет за собой выравнивание нормы прибыли в мире, постольку трудовая теория стоимости приложима как к мировым, так и к внутренним ценам, если не считать того, что неравенство ставок заработной платы формирует систематическую тенденцию "неравного обмена" в том смысле, что экспорт богатых стран всегда сопряжен с более значительным вложением труда и потому с более высокой прибавочной стоимостью, чем эквивалентный импорт бедных стран. Если не вникать в сомнительность исходного тезиса, книгу стоит прочитать, поскольку она содержит еще один пример того, как марксистские экономисты овеществляют стоимость труда, рассматривая ее в качестве измеряемой величины, которую по сути дела можно экспортировать и импортировать. Сокрушительная критика содержится в статье П.Э. Самуэльсона "*Illogic of Neo-Marxian Doctrines of Unequal Exchange*" в книге "*Inflation, Trade and Taxes*", eds. D.A. Belsley, and others (1976).

Насколько мы знаем, научные интересы Маркса не сводятся только к его экономике, хотя будет справедливо напомнить, что сам Маркс подчеркивал первичность своей экономической теории по сравнению со своими изысканиями в области философии истории, социологии, политологии и т.п. Существует так много книг по марксизму в целом, что давать какие-либо рекомендации по ним нецелесообразно. Серьезный студент может обратиться к аннотированной библиографии Р.Н. Кэрю-Ханта "*Book on Communism*" (1959). С тех пор список литературы пополнился еще пятью блестящими работами: Н.В. Маю "*Introduction to Marxist Theory*" (1961 г., мягкая обложка); G. Lichtheim "*Marxism*" (1961 г., мягкая обложка); A. Walker "*Marx: His Theory and Its Context*" (1978 г., мягкая обложка); R.L. Heilbroner "*Marxism: For and Against*" (1980 г., мягкая обложка), а также громадные три тома Л. Колаковского "*Main Currents of Marxism*" (1978 г., мягкая обложка), которые только и стоило бы читать как единственный всеобъемлющий труд по марксизму, если бы экономические проблемы были проанализированы так же хорошо. Более старая книга М.М. Вобер, "*Karl Marx's Interpretation of History*" (второе издание, 1948 г.) имеет особое значение для студентов экономических факультетов, поскольку содержит взвешенную оценку вклада Маркса.

## Примечания к главе 7

<sup>1</sup> Выше говорится, что в "постоянный капитал" входит не основной (по Смиуту), а износ основного капитала. Но виноват не Блауг, а Маркс, который иногда понимал одно, а иногда - второе. О неразличении Марксом категорий запаса и потока см. ниже.

<sup>2</sup> Здесь у Маркса тоже не все гладко. В выражении  $\frac{1}{k}$  величина  $s$  - это запас, а в дроби  $\frac{1}{k}$  числитель - поток. Соответственно различны должны быть и численные значения  $s$  в обоих случаях.

<sup>3</sup> А иногда также  $v/c$  и еще  $(c/(c+v)) + (v/(c+v))$ , например, в случаях, подобных такому:  $K100 = 80c + 20v$ .

<sup>4</sup> Однако уже в I томе молчаливо предполагается и кладется в основу теории подмена понятий, о которой см. ниже (прим. 5).

<sup>5</sup> Классическая модель средней нормы прибыли исходит, как известно из того, что первоначальное различие норм прибыли между отраслями есть следствие дефицитности (или избытка) предложения относительно спроса, что поднимает (или опускает) цены относительно естественного уровня. Подмена понятий у Маркса состоит в следующем: различие в ценах он изначально приписывает не рыночным факторам, а "органическому строению" капиталов. То есть, рыночная цена, формируемая игрой спроса и предложения (что бы за этим ни стояло) сразу, без оговорок и рассуждений, отождествляется с умозрительной величиной "стоимости", определяемой затраченным трудом. Отсюда можно увидеть, что "проблема превращения форм" является фактически псевдопроблемой.

<sup>6</sup> Термин из формальной логики. Так называется логическая ошибка (или софистический прием), когда в основу доказательства кладется то, что подлежит доказательству (см. прим. 5).

<sup>7</sup> Разумеется. Одно нам дано в опыте, другое - в умозрении автора "Капитала". Задача ученого - показать, каким образом наблюдаемые явления сводятся к предлагаемой им интерпретации этих явлений. Маркс поступает обратным образом: наблюдаемое объявляет иллюзией, умозрительное - реальностью.

<sup>8</sup> Имеется в виду предсмертная статья Ф. Энгельса "Закон стоимости и норма прибыли", издаваемая обычно как дополнение к III тому "Капитала" Маркса.

<sup>9</sup> Этого условия как раз и не было в средние века, когда господствовал дух монополии и привилегии.

<sup>10</sup> Уильям Оккам (1285-1349) - философ-схоласт. Ему приписывается изречение, называемое "бритвой Оккама": "Сущности не следует умножать без необходимости". Имеется в виду, что науке не следует заниматься вещами, которые невозможно постичь ни в опыте, ни в интуиции.

<sup>11</sup> Соглашаясь с Блаугом в данной оценке, заметим, однако, что в марксистской литературе нередко можно встретить утверждение, что такую теорию Маркс создал. Так говорили не только в прошлом (М. Тулан-Барановский), но и в наши дни, например, итальянский экономист-марксист А. Пезенти. См.: Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма. М: Прогресс, 1976. Оригинал: Рим, 1970.

<sup>12</sup> Имеются серьезные основания полагать, что в искажении Марксом истории генезиса и развития капитализма на последнюю роль играли соображения революционной пропаганды. См. Майбурд Е. Фиктивный "Капитал" //ИГ. 1992. № 67.

<sup>13</sup> В живучести доктрины обогащения метрополий за счет колоний, по-видимому, определенную роль играет пережиточное (идушее от воззрений меркантилистов) обывательское представление, будто одни страны могут богатеть не иначе, как за счет обеднения других стран. Здесь же можно обнаружить и корни характерного для марксизма акцента на перераспределение богатств в противовес смитовскому акценту на их создание и умножение.

<sup>14</sup> Целью гл. 4 тома I "Капитала" было подвести читателя к мысли, что рабочая сила является товаром. Образное письмо и детективная форма этой главы скрывает тот факт, что в ней отсутствует малейшая попытка обосновать этот тезис теоретически. Единственную претензию на обоснование данного тезиса находим в гл. 17, и сводится оно к сомнительному рассуждению: коль скоро 12 часов труда не могут измеряться ценностью 12 часов труда, значит, товаром служит не труд, а рабочая сила. См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. 2. Т. 23. С. 545.

<sup>15</sup> В том-то и дело, что в теории Маркса товаром служит не трудовая услуга, а сама рабочая сила. Последняя не "арендуется", а (якобы) покупается.

<sup>16</sup> И все же этот огромный материал включен в "Капитал" прежде всего с целью подтвердить исходную установку автора о нещадной эксплуатации рабочих, сформулированную еще в "Манифесте коммунистической партии".

<sup>17</sup> Напротив, многократно поднимается ради заранее приготовленного положительного ответа. См. указ. изд., с. 89, 90, 404, 499, 501, 539 и т.д. Не исключено, впрочем, что английский текст книги Маркса содержательно отличается от 4-го немецкого издания, с которого сделан канонический русский перевод.

<sup>18</sup> Между тем, именно в настоящей главе можно обнаружить фундаментальный подлог, лежащий в основе теории прибавочной стоимости Маркса: здесь "стоимость" измеряется затратой конкретного, а не абстрактного труда, что недопустимо с точки зрения самой же теории стоимости Маркса. Если же взять измерителем абстрактный труд, понятие "относительной прибавочной стоимости" оказывается ложным. См.: Майбурд Е. О понятии "эксплуатация" у Карла Маркса. Мировая экономика и международные отношения. 1993. № 1. С. 75.

<sup>19</sup> Ответ на этот вопрос можно найти в гл. 10 тома III "Капитала". там черным по белому написано, что спрос и предложение в состоянии равновесия, - как две силы, равные и противоположно направленные (аналогия из механики), - "взаимно уничтожаются" и "перестают действовать" на цену. Для читателей, не знакомых с механикой, поясняем, что никакого "взаимного уничтожения" сил не происходит, они продолжают действовать и только потому сохраняется равновесие (см. прим. 25).

<sup>20</sup> В этом месте обнаруживается один из тупиков теории Маркса. Если прибавочная стоимость не создается в сфере обращения, тогда труд рабочих на транспорте, погрузке-разгрузке и т.п. не подвержен эксплуатации (в смысле Маркса), т.е. они получают полный продукт своего труда или его эквивалент. Но

тогда, во-первых, нарушается принцип эксплуатации наемного труда капиталом и, во-вторых, неизвестен источник прибыли капиталистов соответствующих предприятий. Если же упомянутые виды труда подвержены эксплуатации, тогда выходит, что прибавочная стоимость создается в сфере обращения, а это противоречит всем исходным постулатам теории стоимости Маркса. Понятно, что такую своего рода квадратуру круга Марксу разрешить не удалось (в своей рукописи он оставил пробел, который так и не был заполнен ни им, ни кем бы то ни было из его адептов - см. указ. изд. Т. 25. I. С. 320).

<sup>21</sup> "Только тот рабочий производитель, который производит для капиталиста прибавочную стоимость или служит самовозрастанию капитала" (указ. изд. Т. 23. С. 517).

<sup>22</sup> Энгельс пишет: "Как ни силен был Маркс в алгебре, тем не менее техникой цифровых расчетов, особенно из области торговли, он владел не вполне свободно [...] Маркс запутался в подробных вычислениях оборотов, так что наряду с незакоученностью в его расчеты вкрались кое-какие ошибки и противоречия" (см. указ. соч. Т. 24. С. 318).

<sup>23</sup> Письмо от 2 августа 1862 г. (см. указ. изд. Т. 30. С. 216).

<sup>24</sup> Блауг цитирует выражение Бём-Баверка из предисловия к его работе "Теория Маркса и ее критика".

<sup>25</sup> Маркс исходит из *неравенства* норм прибавочной стоимости по отраслям (соответственно различиям "органического строения капиталов") и *равенства* норм прибыли. Второй тезис он хочет вывести из первого. О методологической некорректности такого подхода см. прим. 7, об исходно ложной посылке, лежащей в основе его доказательств, см. прим. 5.

<sup>26</sup> См. прим. 18. Марксу очень хотелось объяснить рыночные явления через свое умозрительное понятие "стоимости". Привлекая аналогию из механики, он совершенно неверно интерпретирует закон равновесия сил (см. прим. 18), но ошибка его симпатична: если две силы "взаимно уничтожаются" и "как бы не действуют вовсе", тогда равновесие можно приписать какому угодно постороннему фактору - в данном случае "трудо-вой стоимости".

<sup>27</sup> Очевидно, это хлопкопрядильня фирмы "Эрмен и Энгельс" в Манчестере.

<sup>28</sup> У Энгельса это число выражает долю не оборотного, а "переменного" капитала по Марксу, т.е. фонда заработной платы.

<sup>29</sup> Словами Энгельса: "[...] это не готовый набросок и даже не схема, очертания которой следовало заполнить, а лишь самое начало работы, которое нередко представляет собой неупорядоченную груду записей, заметок, материалов в форме выписок" (указ. изд. Т. 25. I. С. 6). Напомним, что после 1865 г., т.е. в последние 18 лет своей жизни, Маркс не возвращался к работе над III томом "Капитала".

<sup>30</sup> См. прим. 17 к гл. 2 настоящей книги.

<sup>31</sup> См. прим. 12 к гл. 6 настоящей книги.

<sup>32</sup> Т.е. вне связи с вопросом о ложности или истинности теории стоимости Маркса.

<sup>33</sup> Повторяются хорошо известные нашему читателю обвинения: отказ, якобы, видеть сущность (эксплуатацию труда) за внешними явлениями, апологетика и т. п.

<sup>34</sup> Некоторые подходы к указанной задаче читатель может найти в публикации, упомянутой в прим. 12.

## Маржиналистская революция

### ВОЗНИКНОВЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ : АБСОЛЮТИСТСКАЯ ИЛИ РЕЛЯТИВИСТСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ?

Термин "маржиналистская революция" обычно используется в связи с почти одновременными, но абсолютно независимыми открытиями в начале 70-х годов XIX в. Джевоном, Менгером и Вальрасом принципа снижающейся предельной полезности как фундаментального элемента при построении нового типа статической микроэкономики. Как утверждается, это являет собой один из наилучших примеров "залпового" открытия в истории экономической мысли, который поистине взывает к какому-то историческому объяснению, — невозможно поверить, что три человека, работавших примерно в одно и то же время, в столь различной интеллектуальной атмосфере Манчестера, Вены и Лозанны, могли случайно напасть на одну и ту же идею. Беда заключается в том, что ни одно из традиционных объяснений не убеждает. Уровни экономического развития Англии, Австрии и Швейцарии в 60-х годах XIX в. были столь различны, что все толкования в духе марксистских криптограмм — изменение структуры производства, отношения между общественными классами — слишком многого требуют от нашей доверчивости. Подобным же образом утилитаристско-эмпиреистская традиция философии Британии, неокантианский философский климат Австрии и картезианская философская атмосфера Швейцарии не обнаруживают буквально никакого единого элемента, который мог бы вызвать "революцию полезности" в экономической науке. В действительности, в вопросах экономической политики наблюдалась верность классическим воззрениям, и когда Джевоны и Вальрас писали по вопросам экономической политики, что они делали часто, их практические рекомендации были весьма мало связаны с их взглядами на теорию ценности. Что касается пресловутой "необходимости защищать капиталистическую систему", то для этого трудно найти что-либо более подходящее, чем старый механизм "население-заработная плата" классической экономической науки или труда Бастиа (Bastiat), никакого отношения к предельной полезности не имевшие. Наконец, в 60-х годах XIX в. как в Англии, так и на континенте по настоящему не ощущалось интеллектуального кризиса, который мог бы подтолкнуть к поиску альтернативных экономических моделей; кроме того, Историческая школа предложила альтернативную модель, которая после 1860 г. продолжала завоевывать новых приверженцев не только в Германии, но также и в Англии. Короче говоря, одновременное открытие предельной полезности действительно требует объяснения, но ни одно из существующих объяснений не удовлетворительно.

Возможно, трудность состоит в том, что сам образ "маржиналистской революции" есть разновидность реконструкции задним числом развития экономических теорий (подобно понятиям "меркантилизм" и "классическая экономическая наука" у Кейнса), обреченной порождать псевдоисторические головоломки. Это значительная часть проблемы, но еще не вся проблема. Poleмика по поводу так называемой маржиналистской революции на самом деле смешала две совершенно различные вещи: объяснение возникновения революции (если это было революцией) и объяснение ее конечного триумфа.

### 1. Новая отправная точка

Давайте вспомним основные направления классической экономической науки. Обратимся ли мы к Смиту, Рикардо или Джону Стюарту Миллю, экономическая проблема по сути представляется как противопоставление между количественно ненаращиваемой землей и количественно наращиваемым трудом, где капитал относится к последней категории как подверженные откладыванию в запас промежуточные блага. Задачей экономического анализа было раскрыть — как изменения в количестве и качестве рабочей силы воздействуют на темп роста совокупного продукта. Так как темп роста общественного продукта считался функцией от нормы прибыли на капитал, вековые тенденции факторных цен и распределительных пропорций естественным образом выступили на первый план в качестве ключевых элементов экономического процесса. Акцент делался на накопление капитала и экономический рост в контексте экономики частного предпринимательства. В рамках классической экономической теории свободная конкуренция считалась желательной, так как она несла тенденцию к расширению рыночной сферы, вызывая дельнейший прогресс в разделении труда — экономическое благосостояние понималось в физических категориях и принималось приблизительно соответствующим объему совокупного продукта.

Однако после 1870 г. экономисты, как правило, постулировали некоторое заданное предложение факторов производства, независимо определяемое началами, действующими вне сферы компетенции анализа. Суть экономической проблемы заключалась в поиске условий, при которых данные производительные услуги распределялись бы с оптимальным результатом между конкурирующими направлениями использования — оптимальным, в смысле максимального удовлетворения потребителей. Это исключало рассмотрение последствий как повышения количества и качества ресурсов, так и динамического возрастания потребностей — последствий, которые экономисты классической школы считали обязательным условием развития экономического благосостояния. Экономика впервые стала наукой, которая изучает взаимосвязь между *данными* целями и *данными* ограниченными средствами, имеющими альтернативные возможности использования. Классическая теория экономического развития была заменена концепцией общего равновесия в рамках принципиально статической структуры.

Все это прекрасно представлено в подходе "новой экономической теории" к Мальтусовой теории народонаселения. С пришествием предельного анализа последняя исчезла из экономической науки, но не потому, что экономисты перестали в нее верить. Большинство великих фигур того периода — Джевонс, Маршалл, Уикстид, Вальрас и Кларк — считали теорию Мальтуса в целом справедливой. Но рост населения в новой экономической теории трактовался как экзогенная переменная. "Задача экономической науки", по словам Джевонса, такова: "Дан определенный уровень населения с различными потребностями и производственными возможностями, обладающего определенным количеством земли и других материальных ресурсов; требуется найти способ приложения его труда, который будет максимизировать полезность произведенного".

Ударение на распределение данного объема средств с максимальным эффектом намного сильнее в лозаннской и австрийской традициях, чем в английской школе, где доминировал Маршалл. Последний воспринял экономические знания от Милля и сохранил связь с классическим течением мысли через теорию ценности на основе реальных издержек. Более того, он никогда полностью не отказывался от глубоко укоренившегося классического убеждения, что экономическое благосостояние зависит от накопления капитала и роста населения в той же степени, как и от распределения ресурсов. Он сторонился рискованных абстракций общего равновесия, стационарных условий и совершенной конкуренции склоняясь в сторону частичного анализа определенных секторов с особым упором на долгосрочное приспособление растущих отраслей к условиям свободной конкуренции. Но даже Маршалл больше внимания посвятил действию конкуренции, как силы, стесняющей распределение ресурсов в рамках заданной рыночной среды, нежели экспансии самого рыночного пространства.

Его теоретизирование по поводу долгосрочного временного горизонта по сути статично, что первым признал бы он сам.

Господствующая роль понятия предельного замещения в новом экономическом анализе объясняется неожиданным появлением в явном виде математической аргументации. Опять же не теория полезности, а скорее маржинализм как таковой придал математике выдающуюся роль в экономической науке после 1870 г. Не случайно, что австрийцы, всегда настаивавшие на ведущей роли полезности, были полностью не сведущи в математике вообще — ни Менгер, ни Визер, ни Бём-Баверк во всех своих трудах никогда не использовали в полном смысле слова алгебраических уравнений или геометрических построений. Более того, они, исходя из методологических предпосылок, возражали против математики как инструментария экономического анализа. В письме Вальрасу от 1884 года Менгер настаивал на том, что математика бессильна помочь экономисту постигнуть качественную "сущность" таких феноменов, как ценность, рента и прибыль. Эта позиция оставалась характерной для представителей австрийской школы, которые дошли до того, что стали избегать любого акцента на взаимное и одновременное определение всех экономических параметров.

Однако, за этим исключением, все экономисты того периода обладали по меньшей мере средней математической подготовкой. Джевокс, Маршалл, Уикстид, Виксель, Кассель — примеры так называемых грамотных экономистов, хотя среди них только Маршалл и Виксель могут считаться владеющими математической техникой. Такие экономисты, как Вальрас, Курно, Эджуорт и Парето, были, конечно, в чистом виде экономистами-математиками, хотя здесь стоит отметить, что Вальрас обладал только чутьем математика, а не какой-либо техникой. Тем не менее, впечатляет тот факт, что среди великих экономистов второй половины XIX в. только Кларк и Бём-Баверк сумели внести фундаментальный вклад в экономическую теорию без использования или знания математики.

## 2. Принцип максимизации

Математический аппарат, применявшийся экономистами того времени, не шел дальше дифференциального исчисления. Экономические функции неизменно предполагались дифференцируемыми и непрерывными. Однако основополагающий принцип максимизации в равной степени приложим и к разрывным функциям. Общий принцип — это упорядоченный перебор ряда допустимых состояний, выражаемых соответствующими значениями подбирающего максимизируемого показателя, где оптимальное состояние — то, которое присваивает этому показателю максимально возможное значение. Является ли этот показатель полезностью, прибылью или продуктом в физическом выражении, анализ формально остается идентичным. Предельный анализ должным образом применим, только когда максимизируемая функция непрерывна по максимизируемому показателю. Но разрывность представляет лишь формальную, а не содержательную сложность в анализе. В этом смысле предельный анализ как таковой переходит на второй план, а то, что выдвигается на первый план, — это принцип, что экономическое поведение есть максимизирующее поведение при наличии ограничений.

Для большей ясности добавим, что обсуждаемый принцип — это принцип уравнивания предельных значений: если определенное количество чего-либо распределяется между несколькими конкурирующими способами применения, то среди возможных распределений существует некоторое "эффективное", когда каждая единица делимого распределена так, что выгода перемещения ее к одному из способов будет в точности равна потере из-за отвлечения ее от другого способа. Относим ли мы это к распределению фиксированного дохода между некоторым числом потребительских благ, или фиксированных выплат между некоторым числом производственных факторов, или данного количества времени между трудом и досугом, — принцип везде остается одним и тем же. Более того, в каждом случае проблема распределения имеет максимизирующее решение тогда, и только тогда, когда передача единицы делимой величины одному-единственному способу употребления подвержена закону убывающей отдачи. В теории домашнего хозяйства оптимальное состояние достигается, когда

потребитель распределял данный доход таким образом, чтобы уравнились предельные полезности каждого доллара или покупки; "закон" убывающей предельной полезности обеспечивает существование такого оптимума. В теории фирмы оптимальный результат достигается, когда уравниены предельные физические продукты на каждый доллар стоимостной оценки фактора производства — "закон" убывающей предельной производительности играет ту же роль, что и убывающая предельная полезность в теории спроса. Оба примера представляют собой просто практическое применение "принципа равенства предельной нормы замещения". Неоклассическая экономическая наука в целом есть не более, чем расшифровка этого принципа в еще более широком контексте вкупе с демонстрацией того, что совершенная конкуренция в определенных условиях действительно продуцирует распределение расходов и ресурсов в соответствии с принципом равенства предельной нормы замещения.

Легко видеть, что принцип равенства предельной нормы замещения относится только к заданным количествам денег, ресурсов или времени, которые нужно распределить, и имеет значение лишь постольку, поскольку справедливо начальное предположение о фиксированности делимой величины. Сегодня нам стали известны такие виды экономических теорий, которые не опираются на принципы максимизации. В современной макроэкономике мы можем постулировать совокупный результат индивидуальных актов выбора в соответствии с определенным глобальным правилом, не обязательно будучи в состоянии продемонстрировать, почему это глобальное правило работает — например, функция потребления у Кейнса построена не на основании индивидуального максимизирующего поведения. В классической экономической науке анализ в конечном счете возвращается к исходному пункту — максимизирующим действиям индивидов, но в центр внимания ставятся — вместо изучения распределения ресурсов на какой-то момент времени — траектории во времени последовательных состояний равновесия. К лучшему или нет, но в промежутке 1879-1914 г. экономическая теория почти полностью заключалась в статическом микроэкономическом анализе, непосредственно основанном на правиле равенства предельной нормы замещения.

### 3. Ценность и распределение

Экономисты классической школы выводили цены продуктов из так называемых "естественных" норм вознаграждения трех производственных факторов. Таковые, в свою очередь, толковались отдельными теориями: земельная рента определялась как дифференциальный излишек сверх предельных издержек возделывания земли, оплата труда регулировалась долгосрочными издержками производства средств существования, а норма прибыли на капитал трактовалась как остаточная величина. Только в случае труда присутствовала проблема распределения, которая решалась путем непосредственного приложения теории ценности. Ценность земли и капитала должна была быть объяснена с помощью принципов, кардинально отличных от тех, которые применялись для толкования относительных цен продуктов.

В рамках "новой экономики" теория распределения интерпретировалась как не более, чем аспект общей теории ценности. Факторы вознаграждаются по причине их дефицитности относительно запросов потребителей на продукты, которые эти факторы могли бы произвести. Процесс производства и распределения имеет значение лишь постольку, поскольку он модифицирует возможность потребительского выбора. Спрос на факторы является производным; когда предложение факторов и их технологические нормы преобразования заданы, тогда цены производственных услуг и цены потребительских благ в равной степени определяются запросами потребителей. Поэтому здесь нет места для специального анализа ценности каждого фактора производства. То, что авторы классической школы выдвинули специальную теорию распределения, как раз и является предметом критики со стороны современных авторов.

Экономисты классической школы часто излагали вопрос так, как будто распределение предшествует оцениванию продуктов в смысле причинности. С другой стороны, казалось бы, что ранние маржиналисты и особенно представители австрийской школы утверждали, что причинный порядок должен быть обращен вспять, причем доход

факторов производства является результирующей величиной относительно рыночных цен продуктов производства. Фактически, конечно, цены продуктов и факторов определяются взаимно и одновременно. Подлинная претензия новой экономической науки состояла в том, чтобы сокрушить "раздельный" подход рикардианского анализа. Рикардо, Милль и Маркс рассуждали о товарах так, будто все они производились с постоянными издержками при фиксированных технологических коэффициентах. Рикардо допускал изменчивость факторных пропорций в главе о "машинах", но при этом уступка никогда не вливалась в русло основного течения классической теории. Пуще того, общностью пожертвовали ради частного случая сельскохозяйственной продукции, где предельные издержки производства отклонялись от средних. Классическая экономическая наука, следовательно, была вынуждена оперировать двумя теориями ценности: цена промышленной продукции зависит исключительно от условий предложения, тогда как цена сельскохозяйственной продукции изменяется с масштабом производства и потому зависит от характера спроса. Это был намек на фатальную неопределенность в классической теории распределения, так как товары рабочего потребления большей частью считались продуктами сельского хозяйства, реальная заработная плата зависела от положения "границы обработки земли" и, следовательно, от длительности инвестиционного цикла в сельском хозяйстве.

Таким образом, в долгосрочном плане заработная плата в классической системе зависела от темпа накопления капитала, который в свою очередь зависел от состояния спроса. Но Рикардо и даже Маркс были склонны трактовать предложение капитала как управляемое минимальной — из существующих — нормой прибыли наподобие механизма "заработная плата - население". Помимо и сверх этой минимальной нормы, предложение капитала стимулировалось ростом и сдерживалось снижением нормы прибыли через ее воздействие на способность к инвестированию. Взамен этого Милль предположил, что предложение капитала через упомянутый стимулирующий эффект является функцией нормы прибыли, но тогда представление о цене предложения капитала в долгосрочном аспекте оставалось висеть в воздухе. В конечном итоге классическая экономическая наука не предложила ясного и законченного варианта анализа условий, регулирующих предложение капитала, так и не увязав состояние спроса с условиями предложения. В этом смысле рикардианской теории распределения не только недоставало общности, но она еще и оказалась неспособной выполнить свои собственные обещания.

Неоклассическая теория достигла большей степени общности и экономности в рассуждениях путем объяснения и факторных, и продуктовых цен на основе единого принципа. Новая теория охватывала как воспроизводимые, так и невоспроизводимые блага, как постоянные, так и варьирующие издержки. Теория дифференциальной ренты Рикардо была обобщена на все нетрансферабельные ресурсы, в то время как постулат, что ценность определяется производством при "наименее благоприятных условиях", был взят за основу определения всех цен. Большая степень общности, однако, редко является однозначным достижением. Если новая теория не охватывает всех параметров старой, степень общности будет меняться вместе с анализируемым предметом. Неоклассическая наука некоторым образом более ограничена, чем классическая, — например, она принимала заданность предложения труда. Более того, предмет ее гордости — относительная экономность аргументации — был в значительной мере сведен на нет в последующие десятилетия. Если все, что сделал Бём-Баверк в области теории процента, как следует прокипятить, то в осадке останется одно утверждение: рынок капиталов ставит особые проблемы из-за вездесущности фактора временной уценки. Маршаллом были отмечены и обсуждены "специфические свойства труда". В каждом случае, чтобы объяснить характеристики факторных рынков, привлекаются особые элементы, отсутствующие у большинства продуктовых рынков.

Когда предложение ресурсов задано в самом начале анализа, эти сложности по большей части исчезают. Но как только мы покидаем царство краткосрочного анализа и задаемся характерными для классиков вопросами о накоплении капитала и росте



населения, претензия новой экономической науки, будто теория распределения есть не более, чем особый аспект теории ценности, выглядит чистой формальностью. Желчный критик мог бы сказать, что неоклассическая экономическая наука на самом деле достигла большей общности, но только посредством постановки более простых вопросов.

#### 4. Генезис теории предельной полезности

Обрисовав ведущие характеристики новой экономической науки, мы теперь в состоянии поразмышлять немного о происхождении маржиналистской революции. Выдвинутые объяснения распадаются примерно на четыре категории: (1) автономное интеллектуальное развитие в рамках экономической науки; (2) плод философских течений; (3) результат определенных институциональных изменений в экономике; (4) протест против социализма, в особенности марксизма.

Рассмотрим по порядку. Первое — наиболее правдоподобное (если искать единственную причину) и наиболее широкое объяснение. Оно указывает на банкротство и распад классической экономической теории в 50-60-х годах XIX в., на фактический отказ от трудовой теории ценности в "Принципах" Милля, и в особенности на его отречение от доктрины рабочего фонда в конце 60-х годов. В ходе полемики против доктрины рабочего фонда Торнтон и Лондж обратили внимание на возможность искажения функций спроса и предложения на рынке труда; вдохновленный этим противоречием, Флеминг Дженкин изобразил кривые спроса и предложения в статье, опубликованной в 1870 г. Курно сделал это еще в 1838 г., но он был почти неизвестен в Англии. Джевонс работал над своей книгой, начиная с 1860 г., и уже опубликовал "Краткое описание общей математической теории политической экономии", где выдвигалась теория ценности на основе предельной полезности. В 50-е годы возродился интерес к трудам Бенета; следуя по его пути, Ричард Дженнингс в 1855 г. выдвинул принцип убывающей предельной полезности в форме "закона об изменении ощущений", а Маклеод в 1858 г. предвосхитил понятие антитовара (*discommodity*) и антиполезности (*disutility*) Джевонса в своем обсуждении нулевой и отрицательной ценности. То были авторы, из которых, по словам Джевонса, "более или менее осознанно развилась моя система".

Что касается Англии, то мы можем распознать нечто вроде самоветвления идей, питаемого растущим чувством неудовлетворенности прежними взглядами. Тот факт, что книга Джевонса была принята без восторга, подтверждает эту интерпретацию. Доктрина предельной полезности медленно преодолевала упорное сопротивление; новое и старое продолжали существовать бок о бок. "Экономика промышленности" Маршалла (1879) демонстрирует влияние "революции", а "Математическая психология" Эджуорта (1881) представляет собой мысленный экскурс в высшие сферы новой теории. Но "Ведущие принципы" Кернса (1874) и "Принципы" Сиджвика (1883) были целиком отлиты в старые формы. Доминирующей среди английских экономистов в 70-80-х годах XIX в. была позиция исторической школы. Английский историцизм вырос на собственной почве, его корни уходили вглубь — к протестам Карлайла и Раскина против узости кругозора классической политической экономии. Он отражал реакцию не только на классическую экономическую науку, но и на все абстрактные экономические теории любого толка. С этим английским *Methodenstreit* было покончено с помощью труда Джона Невилла Кейнса "Охват и метод политической экономии" (1890) и примирительной позиции Маршалла в "Принципах" (1890), ко времени, когда новое движение успешно преодолело все рудименты классической науки.

Трудность с этим "абсолютистским" толкованием маржиналистской революции состоит в приложении его к континентальной Европе. Ни Менгера, ни Вальраса не подталкивали, как Джевонса, авторы, которые намекали на идею предельной полезности; они также отнюдь не выступали против хорошо окопанной идейной школы — такой, как доминировавшая в британских университетах в 50-60-х годах XIX в.. Вальрас опирался на идеи своего отца Огюста Вальраса и вдохновлялся, изучая Курно и Дюпюи. Менгер приписывал теорию ценности на основе полезности длинному

перечню авторов XVIII и XIX в., но никто из упомянутых авторов не связывал идею убывающей предельной полезности с проблемой детерминации цен. Выдающаяся книга Госсена *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs* (Развитие законов человеческого взаимодействия", 1854), в которой закон убывающей предельной полезности ясно сформулирован и применен к индивидуальным актам потребления, прошла мимо внимания Менгера. Все же, несмотря на различие обстановки и традиций, Менгер и Вальрас пришли к идее предельной полезности почти в одно и то же время. Трудно поверить, что это произошло исключительно благодаря случайным интеллектуальным усилиям.

Сказанное толкает к поиску каких-либо общих подвижек в философии или общественных науках, которые, возможно, способствовали акценту на интроспекции как инструменте построения гипотез об экономическом поведении. Некоторые авторы были захвачены ренессансом кантианской философии, начавшимся в Германии где-то в середине столетия и распространившимся по всему континенту. "Назад к интроспекции и чувственному впечатлению" — был лозунг этого философского течения. Однако нет свидетельств тому, чтобы сам Менгер был движим каким-либо подобным учением — всю свою жизнь он оставался привержен аристотелевой модели мышления — и в случае Вальраса все говорит о подчеркнутом отсутствии интереса к современным ему философским дискуссиям. Так что и это, второе, объяснение работает опять-таки только на британской сцене — гедонизм пользовался значительной популярностью в Англии 50-х годов XIX в. и должен быть отмечен как одно из подспудных воздействий на взгляды Девонса.

Иногда довод того же рода объясняет запоздалое признание теории полезности в Англии на том основании, что субъективная теория ценности есть продукт католической культуры, тогда как теория трудовой ценности естественно проистекает от протестантского мировоззрения. Протестантизм помещает в центр теологии рабочее место и трудовую деятельность, тогда как католическая философия занята возвышением умеренного стремления к удовольствиям вместо труда и "делания" денег. Так как на континенте доминировал католицизм, здесь мы имеем объяснение широкому распространению теории полезности в экономической науке Франции и Италии XVIII в. и длительной отсрочке признания этой теории в Великобритании и Германии. Неясно, однако, как это помогает объяснить происхождение теории предельной полезности и на континенте, и в Англии. Более того, многие из предтеч новой теории ценности XIX в. не втискиваются в этот шаблон: Ллойд, Лонгфилд, Сениор были протестантами, а Госсен был отъявленным антикатоликом.

Сказанное не затрагивает возможности объяснить происхождение теории предельной полезности изменениями экономической среды. Смелая попытка в этом направлении была предпринята одним из наиболее блестящих большевистских мыслителей — Николаем Бухариным. В книге, озаглавленной "Политическая экономия рантье" (1925), Бухарин истолковал маржиналистскую революцию с "релятивистской" точки зрения на основе двух весьма сомнительных допущений: (1) "психология потребителя характерна для рантье"; и (2) теория предельной полезности есть "идеология буржуазии, исключенной из процесса производства". Любой историк-любитель может раскрыть порочность этой аргументации; тем не менее, она обладала определенной действенностью: потребитель, а не капиталист представляет собой доминирующую фигуру в неоклассической экономической науке; работодатель более не идентифицируется с инвестором капитала — менеджер, предприниматель и рантье предстали отдельными экономическими агентами, и личные, скорее, нежели бизнесные, сбережения считаются стандартным источником инвестиционных средств. Все это влечет за собой концепцию экономических институций, отличную от той, которую мы находим в сочинениях Смита и Рикардо. Экономический рост теперь считается само собой разумеющимся, и проблемы вековой стагнации или технологической безработицы исчезли со страниц экономических трудов. Отнюдь не натяжка — видеть связь между изменениями экономической структуры общества около середины столетия и теоретическими новациями "трио субъективной ценности". Трудность здесь в

том, чтобы представить эту связь конкретно, исходя из личной интеллектуальной осведомленности об институциональных изменениях, — то, чего не смог проделать Бухарин, — в то же время принимая во внимание различия в экономической структуре Австрии, Франции и Англии.

Наконец существует довод, будто теория предельной полезности есть не что иное, как буржуазный ответ на марксизм. Здесь во всяком случае можно судить с полной определенностью. Первый том "Капитала" появился в 1867 г.; он не был переведен на английский вплоть до 1887 г. "Заметки" Джевонса написаны в 1862 и опубликованы в 1863 г.; они отражают его полное владение теорией предельной полезности и даже теорией предельной производительности капитала. Маршалл начал свой труд в 1867 г., и план его книги различим уже в его рецензии на книгу Джевонса от 1872 года. В годы формирования своих идей ни Джевонс, ни Маршалл, ни Менгер, ни Вальрас даже не слышали о Марксе, который умер в безвестности в 1883 г. Позже, в 80-х годах, когда марксизм распространился в европейском рабочем движении, Бём-Баверк, Уикстид, Парето и Визер применили новую теорию для атаки на марксистскую экономическую науку [см. гл. 7, раздел 38]. Но нет ничего необычного в попытке укрепления многообещающего теоретического направления путем поворота его против современных соперников. Можно говорить, что Бём-Баверк более или менее обдуманно намеревался в своей работе о теории процента представить альтернативу марксистской концепции эксплуатации. Но это касается развития маржиналистской теории, а не ее генезиса. Первое поколение экономистов новой традиции не знало социалистической теории, тем более марксизма.

Теория предельной полезности была идеологически нейтральна в том смысле, что ее возникновение никак не соотносилось с практическими проблемами, а сама она была совместима почти с любой позицией в социальных и политических вопросах. Но марксисты предъявляют претензии не к тому, что "трио субъективной ценности" мотивировалось зловещим желанием встать на защиту капитализма, а скорее к тому, что теория предельной полезности по своей природе поддерживает веру в порядок вещей, каков он есть, будучи готовой к употреблению в защите *status quo*. На самом деле значительно лучшее средство защиты частной собственности — это классическая экономическая наука. Трудно придумать довод, более соответствующий интересам бизнеса, чем классическая доктрина рабочего фонда. С другой стороны, терминология полезности и антиполезности немедленно приводит к вопросу, обеспечивает ли система свободного предпринимательства при удовлетворении потребностей такое использование ресурсов, чтобы обеспечить обществу наибольшее превышение полезности над антиполезностью. Это правда, что, по мнению и Джевонса, и Вальраса, они продемонстрировали, будто совершенная конкуренция действительно максимизирует удовлетворение потребностей всех членов общества. Но этот элемент апологетики был напрочь забракован вторым поколением экономистов-маржиналистов. В самом деле, вывод, что только эгалитарное распределение дохода максимизирует удовлетворенность, представлялся одним из самых неудобных аспектов теории полезности. Большинство авторов после 1870 г. относились весьма критично к существующему неравенству в распределении дохода, и они, не колеблясь, использовали теорию полезности для подтверждения своей критической позиции.

В общем мы обнаруживаем значительные расхождения в политических позициях экономистов в рамках магистрального направления неоклассической экономической науки: маршаллианская традиция достигла кульминации в работе Пигу "Богатство и благосостояние" (1912), которая фактически представляет собой наброски "государства всеобщего благосостояния". Фабианцы приспособили теорию полезности в "Фабианских очерках" (1889) для того, чтобы высветить систематические несправедливости рыночного механизма. Точно так же, реформистские элементы были сильны у лозаннской школы: Вальрас был земельным реформатором, а Парето все более симпатизировал идее корпоративного государства. Австрийская же школа была заметно консервативна и предавалась атакам на социализм и поддержке политики *laissez-faire*. Неприязнь к радикальным политическим настроениям столь же характеризовала

экономистов, возвращенных на венских семинарах, сколь интервенционизм и скучающая мина по отношению к марксизму характеризовала кембриджских экономистов. Если довод состоит в том, что в развитие современной экономической науки вовлечены политические убеждения, с ним можно только согласиться. Но мысль, будто современная экономическая наука не имеет другой цели существования, кроме как обеспечение апологетики капитализма, слишком искусственна, чтобы быть приемлемой.

### 5. "Залповое" открытие?

Теперь давайте поставим вопрос, было ли открытие предельной полезности Джевонсом, Менгером и Вальрасом действительно "залповым", или множественным, в смысле этого термина, приданного ему Робертом Мертоном. После напряженного изучения сотен множественных открытий в истории науки Мертон заключил, что "все научные открытия в сущности множественны, включая те, что на поверхности представляются одиночными". Мертон утверждал, что как только наука профессионализируется, одни и те же открытия будут совершаться независимо несколькими исследователями и потому даже прорывы, которые ретроспективно представляются "одиночными", фактически "предвосхищены многими". Хотя "залп", как правило, случается в течение периода десяти или менее лет, могут быть и случаи, когда так называемые "одновременные" открытия охватывают более длительные промежутки времени; даже таковые представляют собой "залп", если следующие друг за другом открытия на самом деле схожи. На настоящий момент сказано уже достаточно, чтобы показать, что понятие "залп" толковать совсем не просто, особенно в отраслях, менее профессионализованных, чем естественные науки. Тем не менее, суть аргументации представляется следующим образом: "зрелая наука" характеризуется кумулятивным непрерывным прогрессом, таким, который делает следующий скачок вперед если не абсолютно неизбежным, то по меньшей мере весьма и весьма вероятным.

Теперь мы можем перефразировать наш вопрос о Джевонсе, Менгере и Вальрасе: было ли состояние экономической науки в 60-х годах XIX в. таково, чтобы сделать появление принципа предельной полезности в высшей степени вероятным событием, в каком случае едва ли удивительно, что три человека открыли его независимо и одновременно? Разумеется, ответ на этот вопрос должен быть отрицательным. Во-первых, вызывает большие сомнения, что мы можем рассуждать о единой экономической науке в 60-х годах XIX в., как будто существовало общее наследие, разделяемое экономистами всего мира, изучающими одни и те же трактаты, читающими одни и те же журналы и применяющими общий инструментарий анализа схожего круга проблем. Беглый взгляд на авторитетные суждения, процитированные в "Теории" Джевонса (1871), ("Принципе", "*Grundsätze*") Менгера (1871) и "Элементах" Вальраса (1874), покажет, что имелось по меньшей мере две, если не три или четыре модели экономической науки, существовавших на тот момент. Хотя Джевонс боролся с тиранией влияния Милля, немецкие экономисты уже давным-давно отвергли *Smithianismus* (смитианство) и все его рикардянские разновидности, тогда как швейцарские и французские экономисты со своей стороны никогда не демонстрировали значительного интереса как к аналитическим чертам английской политической экономии, так и к спланированным лозунгам немецкой исторической школы. Недостаток общения между экономистами различных стран вплоть до 90-х годов XIX в. и в особенности островная обособленность британской экономической науки, замечательно иллюстрируется тем фактом, что Джевонс — выдающийся знаток экономической литературы — умер в 1882 г., так и не осознав, что человек по имени Менгер написал книгу в области экономической науки, которая некогда будет уподобляться его собственной "Теории политической экономии". Во-вторых, мысль, что экономическая наука как таковая неуклонно двигалась к открытию предельной полезности где-то около середины столетия, есть просто рациональное объяснение задним числом. Без сомнения, гораздо более вероятным следующим шагом английской классической теории в 60-х годах XIX в. было либо обобщение предельной концепции в рикардянской теории ренты на все производственные факторы, т. е. прорыв к теории ценообра-

зования на факторы производства на основе предельной производительности, либо, возможно, дальнейшее рафинирование рикардианской теории ценности в нечто подобное линейному анализу "затраты-выпуск". Однако первое пришло с опозданием только в 90-х годах XIX в. — в поколении, которое следовало за нашим "трио предельной полезности". Последнее же появилось только в XX в.

А как быть с противоположным аргументом — что предельная полезность была не открыта, а лишь переоткрыта в 1870 г.? Ллойд и Лонгфилд в 1834 г., выявили различие между совокупной и предельной полезностью, вскоре за ними устремился Сениор — позволим себе не заметить Бернулли (XVIII в.) как "чужака". Если Джевонс, Менгер и Вальрас не составляют "залпа", может быть Ллойд, Лонгфилд и Сениор достойны этого звания? Но Ллойд, Лонгфилд и Сениор не использовали предельную полезность в ее существе и этим только проиллюстрировали изречение Уайтхеда, что "все значительное было сказано ранее, но не теми, кто открыл это потом". То же возражение неприменимо к Дюпюи (1844), Госсену (1854) и Дженнингсу (1855), каждый из которых не только по-своему открыл предельную полезность, но и использовал ее для анализа поведения потребителя; более того, Госсен проделал это со всей уверенностью и революционным пылом Джевонса и Вальраса. Тем не менее, та же аргументация, примененная ранее к Джевонсу, Менгеру и Вальрасу, теперь применима к Дюпюи, Госсену и Дженнингсу: они натолкнулись на закон убывающей предельной полезности примерно в одно и то же время, но в качестве реакции на совершенно различные интеллектуальные воздействия и не обладая преимуществом унаследованного свода близких экономических идей.

Теперь мы собрали три трио экономистов, всего девять имен тех, кто между 1834 и 1874 г. воспользовался идеей предельной полезности, четверо из которых действительно видели в ней стержень, на основе которого может быть развита новая экономическая теория. Если мы отрицаем, что это составляет мертоновский "залп", не слишком ли мы придирчивы?

Поянато, как можно избежать этой дилеммы. Вспомните предостережение Мертона, что даже далеко отстоящие друг от друга во времени открытия следует толковать как "одновременные", если они на самом деле затрагивают одно и то же явление. Таким образом, на основе того факта, что предельная полезность независимо открывалась вновь и вновь в различных странах между 1834 и 1874 г., мы можем утверждать, что должно существовать совместно разделяемое экономистами всего мира ядро экономических идей, внутренняя логика которого в конечном счете продиктует исследование потребительского спроса с помощью инструментария теории полезности. Иными словами, мы в силах выводить состояние науки из существования "залпа", а не наоборот. Но это означает лишить теорию "залпов" ее наиболее привлекательной черты, а именно той идеи, что развитие науки до некоторой степени предопределено. Раз уж мы серьезно воспринимаем аргументацию Мертона как предоставляющую нечто большее, нежели индуктивное обобщение с многочисленными исключениями, мы должны отрицать, что даже девять имен обязательно представляют собой "залп". Суть очень проста: если сообщение между учеными было бы совершенно, все "залпы" упреждались бы и мы наблюдали бы только "одинокое"; на другом конце спектра, если бы не было какого бы то ни было сообщения между учеными, "залпы" имели бы не больше значения, чем тот факт, что молния случайно ударяет дважды в одно и то же место. "Залпы" — интересное явление лишь постольку, поскольку имеет место значительная, но тем не менее неабсолютная степень сообщения между профессионалами в любой области.

Справедливо, что классическая экономическая наука не обладала теорией спроса и что ее теория детерминации цен раньше или позже поразила бы кого-либо своей странной асимметрией. Но, как покажет пример Курно, вполне можно было исправить это отклонение без введения соображений полезности. Также справедливо, что предельная полезность "носила в воздухе" на протяжении всего XIX в. и продолжала попадаться навстречу вновь и вновь каждые десять лет или около того: Ллойд и Лонгфилд, 1834; Дюпюи, 1844; Госсен, 1854; Дженнингс, 1855; Джевонс, 1862; Менгер,

1871; Вальрас, 1874. Но это далеко от утверждения, будто экономический анализ предельной полезности был в некотором смысле неизбежен. Мы можем с таким же успехом сказать, что появление макроэкономического анализа в 30-х годах было неизбежно, потому что известные шведские экономисты мыслили в 20-х годах в том же направлении, что и Робертсон с Кейнсом. *Post hoc ergo propter hoc* — извечный соблазн интеллектуальной истории.

### 6. Когда революция есть революция?

Маржиналистская революция так же, как и промышленный переворот, прошла незамеченной среди ее современников. Общепринятая на сегодняшний день версия, датирующая революцию приблизительно 1871 г. и связывающая воедино имена Джевонса, Менгера и Вальраса как писавших в сущности об одном и том же, впервые была провозглашена Вальрасом в 1886 г., но в течение некоторого времени австрийские обзоры истории теории предельной полезности не признавали претензий Вальраса на первенство. В большинстве трудов по истории экономической мысли, опубликованных между 1870 и 1890 г., даже не упоминалось о предельной полезности, и до рубежа веков в истории экономической науки так и не появилось полного описания этой теории. Это была революция, факт свершения которой был широко признан лишь более, чем поколение спустя.

Надолго запоздавшее признание теории ценности на основе предельной полезности, которое следовало бок о бок с запоздавшим признанием рационального осмысления ее истории, видимо, является наилучшим из возможных свидетельств тому, что она в действительности являла собой аномальное явление, которое не вытекало логически из классической экономической теории. Иными словами, это наводит на мысль, что заключительная четверть XIX в. была одной из тех революционных стадий истории экономической науки, когда, по выражению Томаса Куна, экономисты принимали новую "парадигму" как руководство к действию.

К сожалению, оказывается, что не существует твердого согласия в том, какова была новая парадигма, которую выдвинули Джевонс, Менгер и Вальрас. Был ли это новый акцент в большей степени на спросе, чем на предложении, и на потребительной полезности, нежели на издержках производства? Было ли это нечто столь же однозначное, как и субъективная теория ценности, которая должна была вытеснить прошлые объективные теории затрат труда? Было ли это скорей распространение принципа максимизации с деловых фирм на домашние хозяйства, представляющее потребителя, а не предпринимателя, сосредоточием рациональной деятельности? Может быть, это был принцип равенства предельной нормы замещения, взлелеянный в форме пропорциональности предельных полезностей ценам, как условие потребительского равновесия? Было ли это ни тем, ни другим, ни третьим, а, как любил выражаться Шумпетер, явным или неявным открытием анализа общего равновесия? Или наконец, было ли это просто первым осмысленным выяснением максимизации при наличии ограничений — как архетипа всякого экономического рассуждения? Какую бы версию мы ни приняли, трудно найти подтверждение тому тезису, что Джевонс, Менгер и Вальрас в самом деле были поглощены одной и той же парадигмой.

К какому бы случаю мы ни сводили это явление, Менгер остается в остатке: он не отдавал себе полного отчета в том, что являлся революционером; он избегал математических формулировок и, следовательно, непосредственной логики экстремальных задач; он сформулировал "второй закон Госсена" только в словесной форме и, несомненно, не выделяя его (см. ниже); он отвергал теорию ценности на основе издержек, но, с другой стороны, с глубоким подозрением относился ко всем детерминистским теориям ценообразования и подчеркивал явления разрывности, неопределенности и торгов (*bargaining*) вокруг рыночной цены. Другими словами, можно найти значительно больше оснований, чтобы увязать Джевонса и Вальраса скорее с Госсеном, нежели с Менгером, и единственный довод в пользу стандартной версии состоит в том, что имени Менгера непрерывно взывали его ученики — Визер и Бём-Баверк, каждый из которых был полон решимости убедить своих коллег в том, что экономическая теория

австрийской школы есть фрукт особого сарга. Подобным образом, в ретроспективе видно много общего между Джевонсом (четко сформулированная теория бартерного обмена, явная математическая формулировка "второго закона Госсена", теория графика предложения труда в краткосрочном аспекте и некоторые грандиозные, но нереализованные перспективы нового типа экономического анализа на основе полезности (см. ниже)) и Вальрасом, кто действительно вывел кривые спроса из схем полезности, более того, пытался вывести кривые предложения на основе соображений предельной производительности, разработал теорию рыночного ценообразования и свел все элементы воедино в рамках структуры общего равновесия.

Вопрос в целом усложняется иронией судьбы, постигшей основателей теории. В конце концов, по словам Хатчисона, в предельной полезности важно было скорее прилагательное, нежели существительное. Теория полезности была постепенно лишена всей ее остроты и низведена от количественной полезности к порядковой и от порядковой полезности к "выявленным предпочтениям"; было продемонстрировано, что теории ценности на основе затрат являются не ошибочными, а имеющими силу только в особых случаях; и общее равновесие фактически исчезло, чтобы быть возрожденным Хиксом и Самуэльсоном в 30-х годах XX в. как "экономическая теория всех и каждого". Мог ли кто-нибудь в 1871 г. предвидеть тот извилистый путь, которым теория предельной полезности через экономический анализ благосостояния у Парето привела к анализу "издержек-выгод" и динамическому программированию? Не напрасно мы говорим о "маржиналистской революции", а не о "революции предельной полезности", ведь маржинализм как парадигма экономического мышления является изобретением XX в.; у Рикардо маржинализма ровно столько же, что и у Джевонса или Вальраса, но он применяется к другим вещам.

Если мы собираемся описывать последнюю четверть XIX в., как период, когда экономисты развивали новую парадигму, единственным представлением этой парадигмы. какое можно отстаивать, является утверждение, что ценообразование и распределение ресурсов при фиксированном предложении факторов производства есть проблема экономическая, в значительной степени или полностью игнорирующая вопросы о количественных или качественных изменениях производственных ресурсов во времени. Называть ли этот переход к новой парадигме "революцией" — притом, что его завершение потребовало по меньшей мере от двадцати до тридцати лет, а в некотором смысле он продолжается до сих пор, — есть вопрос терминологии. Джевонс, Менгер и Вальрас не являются родоначальниками этого нового способа рассмотрения экономических задач, но они знаменуют собой важную веху на ранних стадиях перемещения акцента. То, что они почти одновременно опубликовали свои труды — чистое совпадение, так как их размышления по этой проблеме на самом деле разделяются более чем десятилетием. Только биографические данные могут сказать, почему Джевонс и Вальрас (и Госсен) настаивали на новизне своих идей, тогда как Менгер (и Ллойд, и Лонгфилд, и Дженнингс) этого не делали. Следовательно, попытка объяснить происхождение "маржиналистской революции" в 70-х г. XIX в. обречена на неудачу — это не была революция предельной полезности; это было не резкое изменение, а лишь постепенная трансформация старых идей; и произошло это не в 70-х г. XIX в.

## 7. Долгая мучительная борьба

Тот факт, что Джевонс, Менгер и Вальрас опубликовали свои работы в пределах трех лет, — хотя и совпадение, но отнюдь не мало важное, — оно стимулировало признание экономической теории на основе предельной полезности, или, во всяком случае, заметно увеличило вероятность ее быстрого признания. Тем не менее, новая экономическая наука все еще не могла значительно выдвинуться по меньшей мере на протяжении жизни поколения, несмотря на тот факт, что все три основоположника были академическими экономистами с установившейся репутацией, которые убедительно отстаивали свою позицию и не жалели усилий для продвижения своих идей. Следовательно, историческая проблема состоит в том, чтобы объяснить не тот момент

времени, когда предельная концепция была приложена к полезности, а скорей запоздалую победу экономической теории на основе предельной полезности.

Эта проблема несложна, если мы не настаиваем на том, что историки "предсказывают назад" по сути таким же образом, каким ученые "предсказывают вперед". То, чем занимаются историки, — это делать события прошлого понятными; они скорее освещают, нежели объясняют. и, следовательно, по природе нашего случая не может существовать подтвержденных и устойчивых критериев, явилось ли *A* причиной *B* или просто связано с ним. Таким образом, бесполезно спорить, было ли распространение экономической теории на основе предельной полезности, в отличие от ее происхождения, по большей части результатом эндогенного или экзогенного воздействия. В точности в этот период времени экономическая наука начала зарождаться как профессиональная дисциплина со своей системой обществ и журналов; непрофессионализатор прошлого впервые уступил дорогу специалисту, зарабатывающему себе на жизнь в звании экономиста. Профессионализирующаяся наука с необходимостью генерирует свой собственный импульс, влияние внешних событий ограничивается "оболочкой" и не достигает "ядра" дисциплины. Но в 1870, 1880, и даже в 1890 г. "оболочка" и "ядро" были еще неразрывны. Экономическая наука стала профессионализироваться в последней четверти XIX в., но ей предстоял еще долгий путь до становления в качестве глубоко профессионализованной научной дисциплины.

Следовательно, представляется очевидным, что ни одно монокаузальное объяснение не в состоянии отдалить должное долгой мучительной борьбе маржиналистской революции. При чтении трудов 70-80-х годов XIX в. поражает и озадачивает разнообразие позиций, принятых по отношению к основным догматам классической политической экономии, таким, как трудовая теория ценности, количественная теория денег, рикардианская теория дифференциальной ренты и т.д. Девонс, Менгер и Вальрас каждый своим особым образом выделили методологические преимущества абстрагирования от исторических и институциональных соображений, чтобы добиться, исходя из минимального числа предпосылок, абсолютно общих результатов. Но такого рода соображения не слишком привлекали большинство современных экономистов, кто все еще беспокоился больше об уместности, нежели о строгости. Если речь шла о прикладных задачах, предельная полезность, как мы отметили ранее, в значительной степени не относилась к делу, и методологическая проблема, беспокоившая большинство экономистов в критическое десятилетие 80-х годов XIX в., представляла вопрос выбора между индукцией и дедукцией, конфликт между сбором информации и построением моделей. Везде, где только имел место уклон в сторону историзма, охватывавшего Германию и широко распространенного в Англии, экономическая теория на основе предельной полезности отвергалась вкуче с английской политической экономией как чрезмерно абстрактная и насквозь проникнутая неправдоподобными допущениями о человеческом поведении. Несомненно, пошедшее сопротивление идеям Девонса и Вальраса было вызвано тем, что они выбрали самовыражение в математической форме: идея о сведении социальных явлений к математическим уравнениям еще смущала читателей XIX века. Именно подъем марксизма и фабианства в 80-90-е годы XIX в. окончательно сделали теорию субъективной ценности уместной экономически и политически; как только новая экономическая теория принялась поставлять эффективное интеллектуальное оружие против Маркса и Генри Джорджа, стало много труднее отстаивать позицию, будто теория ценности на самом деле ничего не значит. Более того, добавление предельной производительности к предельной полезности в 90-х годах XIX в. связало новую экономическую теорию с проблемой распределения, делая практически невозможным отрицание логического противоречия между идеями Девонса, Менгера и Вальраса и идеями Смита, Рикардо и Милля. В 1891 г. Маршалл осуществил примирение между теорией предельной полезности и классической политической экономией, и демонстрация того, что новые идеи могут быть приспособлены к более широкому контексту, придала им привлекательность. Но даже на этой поздней стадии маршаллова интеграция не была немедленно воспринята на континенте, и три смежные "революции" XIX в., характеризовав-



шие два его последних десятилетия, — революция предельной полезности в Англии и Америке, субъективистская революция в Австрии и революция общего равновесия в Швейцарии и Италии — продолжались уже в XX в.

## ДЖЕВОНС

Для детального рассмотрения вклада каждого из "трио субъективной полезности" не хватит места. Случай Вальраса мы подробнее разберем ниже [см. гл. 13]. Он рассматривается исходя из тех же самых предпосылок, что и Менгер с Джеворном, чьи работы были вскоре вытеснены вторым поколением теоретиков предельной полезности. Но чтобы воспроизвести до некоторой степени особый дух первооткрывателей, мы потратим некоторое время на труды Джеворна просто для демонстрации того, насколько много оставалось сделать кому-то вроде Маршалла при реализации джеворновских перспектив новой экономической теории.

Джеворн был обязан множеству предшественников, но он не почерпнул от них столь много, сколь мог бы. Например, он никогда не изображал кривой спроса, несмотря на тот факт, что в статье Дженкина о профсоюзах, опубликованной в 1870 г., использовался прием графического изображения кривых спроса и предложения. Аналогичным образом он никогда не разрабатывал теорию фирмы, хотя заявил, что обязан идеей экономико-математического исследования труда Ларднера "Экономика железнодорожного транспорта" (1850), книге, содержащей первое на английском языке представление, почти соответствующее современной теории фирмы. Ларднер изобразил функцию совокупных издержек и дохода и показал, что прибыль максимизируется капиталистом при том уровне производства, когда касательные к этим двум функциям становятся параллельны, т. е. когда предельные издержки равны доходу. Джеворн явно не сумел целиком осмыслить значение этих рассуждений, так, его ссылка на них в первом издании "Теории политической экономии" к третьему изданию была опущена.

Не случайно, что Джеворн просмотрел некоторые из идей Ларднера. Он продемонстрировал отсутствие осознания необходимости в теории фирмы. На тот момент, когда изделие выходит на рынок, издержки остаются в прошлом и их отношение к доходу заботит только изготовителя этого изделия. Джеворн вместо этого сосредоточился на желании владельца изделия распродать определенный объем запасов — на том случае, когда издержки действительно не относятся к делу. Следовательно, Джеворну никогда не приходило в голову использовать кривые издержек для построения кривой предложения. В этом Джеворн был не одинок. Менгер также не смог применить маржинализм к производству, и подобно Джеворну он не строил кривых спроса и предложения, несмотря на тот факт, что в четвертом издании ("Принципов" "Grundsätze". 1844) Рау и ("Основ" "Grundrisse". 1863) Мангольдта для демонстрации формирования цен использовались кривые спроса и предложения.

## 8. Теория обмена

Джеворн подошел к теории ценности, наблюдая двух индивидов, вовлеченных в процесс обмена. Обмен не может иметь места, пока относительная предельная значимость получаемого товара превышает таковую у товара, уступаемого каждой из сторон при обмене. Эта предельная значимость не есть постоянная величина, она варьирует у различных лиц и при разных обстоятельствах. То, что классические авторы называли ценностью в потреблении (*value in use*) или совокупной полезностью, — абстракция. Все, что мы знаем, — это значимость приращения одного товара относительно сокращения количества другого. В современной терминологии мы можем получить совокупную полезность товара для индивида только путем интегрирования дифференциального коэффициента — предельной полезности запаса этого товара.

С этой точки зрения Джеворн сформулировал закон убывающей предельной полезности. Он взывал к физиологическому обобщению, в качестве авторитетного под-

тверждения цитируя Ричарда Дженнингса, что сила реакции на раздражитель снижается при каждом очередном его повторении в течение некоторого определенного промежутка времени. С публикацией книги Фехнера "Элементы психофизики" (1860) это утверждение стало известно как закон Вебера-Фехнера. Джевонс был единственным экономистом того периода, кто основал закон убывающей предельной полезности на физиологическом принципе. Эджуорт, Парето и Виксель обратили внимание на закон Вебера-Фехнера, но никак его по-настоящему не использовали. Стандартная практика нового экономического анализа состояла в установлении закона убывающей предельной полезности на чисто интроспективном основании.

С помощью закона убывающей предельной полезности Джевонс перешел к "уравнению обмена": в состоянии равновесия отношения приращений потребляемых товаров должны равняться соответствующим отношениям интенсивности потребностей, удовлетворяемых в последнюю очередь, или, по выражению Джевонса, к "последним степеням полезности", а соотношение, в котором обмениваются два товара, должно быть обратно пропорционально последним степеням полезности. При незначительном изменении в терминологии "уравнение обмена" превращается в знакомое по современным учебникам условие потребительского равновесия: пропорциональность предельных полезностей относительным ценам.

Как это выражал Джевонс: пусть  $a$  и  $b$  представляют собой количества двух благ, которыми первоначально обладают два индивида; пусть  $x$  и  $y$  будут реально обмененными количествами, а  $\phi$  и  $\psi$  — последние степени полезности соответствующих сторон. Тогда

$$\frac{\phi_1(a-x)}{\psi_1(y)} = \frac{y}{x} = \frac{\phi_2(x)}{\psi_2(b-y)}.$$

Например, для первого индивида отношение предельной полезности  $(a-x)$  оставшихся после обмена благ, — или предельная полезность уступленных  $x$  благ, — к предельной полезности приобретенных при обмене  $y$  благ обратно пропорционально пропорции, в которой товары обменивались. Чем выше значимость, приписываемая благу, тем меньше его количество каждый желает предлагать для обмена на что-либо еще; предельная полезность обратна количеству располагаемых благ и, следовательно, количеству благ, уступленных при обмене. Для того чтобы преобразовать выражение Джевонса в современную формулу распределения ресурсов потребителям, мы смотрим на любого из индивидов и замечаем, что равновесное распределение расходов означает:

$$\frac{MU_x}{MU_y} = \frac{y}{x} = \frac{p_x}{p_y}, \text{ или } \frac{MU_x}{p_x} = \frac{MU_y}{p_y} = \frac{y}{x}^*.$$

\* Терминологическое замечание для сведущих в математике читателей: "последняя степень полезности" у Джевонса записывалась как  $du/dx$ ; это то же самое, что и "наименьшая значимость удовлетворенности" у Менгера или "редкость" (*rarete*) у Вальраса, "интенсивность последней потребности, удовлетворяемой любым данным потребляемым количеством товара". Оно отражает темп роста совокупной полезности на единицу приобретенного товара. Австрийцы позже говорили о граничной полезности (*Grenznutzen*), современном эквиваленте "предельной полезности". Но предельная полезность, строго говоря, является не производной полезности по количеству, а дифференциальным приращением полезности. Как указывает Маршалл в первом математическом примечании к его "Принципам", предельная полезность — это не  $du/dx$ , а  $(du/dx) \Delta x$ , где  $u = f(x)$  — функция совокупной полезности товара  $x$ , а  $\Delta x$  есть потребленное приращение  $x$ ; это может быть представлено "жирной прямой линией", толщина которой измеряет единицу приносимой предельной полезности, деленной на величину предельного приращения. Современные учебники все еще иногда рассказывают о предельной полезности как о полезности последней единицы. Это способно породить неправильное понимание; предельная полезность последней единицы является полезностью любой единицы, так как любая единица может быть последней; утверждать, что предельная полезность есть полезность предельной единицы, означает, что мы можем получить совокупную полезность путем умножения предельной полезности на число потребленных единиц, что неправильно. Предельная полезность есть полезность последней единицы минус изменение полезности предыдущей и т.д. для каждой из единиц, когда добавляется последняя единица. Таким образом, предельная полезность =  $(du/dx) \Delta x$  и совокупная полезность — это интеграл

$$\int_0^x \frac{du}{dx} \Delta x.$$

### 9. Двусторонний и конкурентный обмен

Джевонс воспользовался случаем изолированного обмена, пребывая в убежденности, что он даст возможность в простой форме продемонстрировать определение цен, что затем может быть перенесено на более сложный случай конкурентного обмена. Но по сути дела изолированный обмен обладает свойствами, которые в режиме конкурентного обмена обнаружить нельзя. Эджуорт ровно через десять лет после публикации книги Джевонса показал, что изолированный обмен, или то, что он называл двусторонней монополией, не приводит к единственным и детерминированным относительным ценам. Его демонстрация в "Математической психологии" недетерминированности двусторонней монополии интересна и сама по себе, но для нашего рассказа она важна как ознаменование первого представления кривых безразличия в экономической теории. Эджуорт определил кривую безразличия как отображение такой комбинации двух благ  $x_1$  и  $x_2$ , в которой они доставляют равную полезность. Вместо общепринятой ныне трехмерной диаграммы, введенной Парето, на которой различные количества одного и другого блага, находящиеся у каждого из партнеров, откладываются на четырех осях, Эджуорт поворачивает оси, притом абсцисса представляет у него деньги, предлагаемые Робинзоном Крузо за труд Пятницы, — количество  $x_1$ , получаемое индивидом, а ордината — труд, предлагаемый Пятницей, — количество  $x_2$ , этим лицом отдаваемое (см. рис. 8-1). Так как индивид будет настаивать на дополнительных  $x_1$ , чтобы компенсировать потери некоторого количества  $x_2$ , наклон кривых безразличия будет положителен. Так как  $dx_1 MU_1$  будет приростом полезности от приращения  $dx_1$  и  $dx_2 MU_2$  будет потерей полезности от отнятия количества  $x_2$ , наклон кривых безразличия относительно оси  $x_1$  определяется условием, что  $dx_1 MU_1 = dx_2 MU_2$ . Хотя Эджуорт изображал только одну кривую для каждого участника торговли, семейство кривых безразличия заполняет всю плоскость.

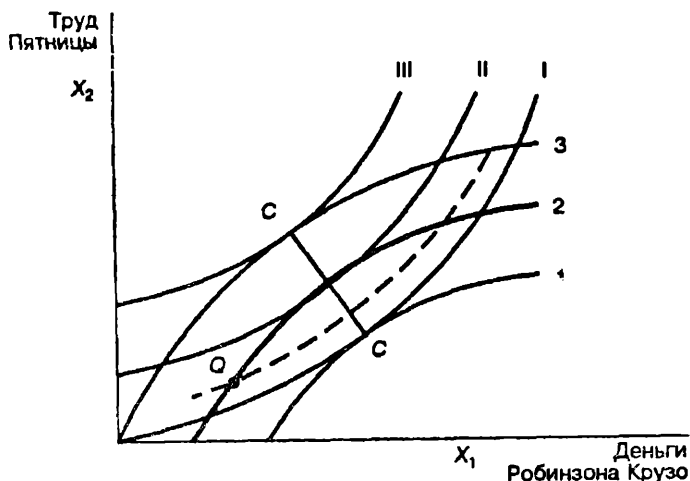


Рис. 8-1

"Кривые безразличия" 1, 2, 3 — это кривые Пятницы, обладающего  $x_2$ , но не имеющего  $x_1$ ; линии I, II, III — это кривые Робинзона Крузо, обладающего  $x_1$ , но не имеющего  $x_2$ . Эджуорт привел некоторые доводы, чтобы показать, что эти кривые выпуклы относительно их собственных осей. Геометрическое место точек пересечения двух множеств кривых безразличия образует то, что Эджуорт назвал "контрактной кривой"  $CC$ . Окончательное соглашение между участниками торговли должно иметь место на  $CC$ , ибо любая другая точка такова, что одна из сторон может улучшить свое положение, не ухудшая положение другой, смещаясь к контрактной кривой.

Таким образом, от точки  $Q$  Робинзон Крузо может передвинуться к кривой безразличия более высокого уровня  $II$ , тогда как Пятница остается на той же кривой безразличия  $2$ . Однако любая из точек кривой  $CC$  — возможное состояние равновесия, и точное положение  $C$  зависит от торгов и стратегии. Проблема недетерминированности не возникает при конкурентном обмене, так как все участники в этом случае сталкиваются с одними и теми же заданными ценами на все блага.

Вернемся к Джевонсу. Проанализировав двустороннюю, двухтоварную бартерную торговлю, Джевонс попытался обобщить свое уравнение обмена путем введения понятия "торгующих групп", допуская, чтобы  $\phi$  и  $\psi$  представляли коллективные предельные полезности покупателей и продавцов. Конечно, это совершенно несудачный ход, как вскоре указал Эджуорт. Прежде всего нам неизвестно, как агрегируются функции полезности. Во-вторых, предельная полезность продукта для торгующей группы представляет собой среднее из индивидуальных предельных полезностей ее членов; но конкурентный обмен не может рассматриваться, как при двустороннем обмене, в качестве простой функции от размеров первоначального предложения. Средняя предельная полезность зависит еще и от распределения этого предложения до и после обмена. Как бы то ни было, из того принципа, что обе стороны максимизируют удовлетворенность при двустороннем обмене, когда каждое лицо "доставляет такие количества товаров, что последние степени полезности любой пары товаров обратны обменным соотношениям этих товаров", Джевонс поспешно заключил: "Поскольку это совместимо с неравенством богатства в каждом сообществе, все товары в результате обмена распределяются таким образом, чтобы доставить максимум выгоды". Существенной оговоркой здесь является "поскольку это совместимо с неравенством богатства в каждом сообществе". Но даже если мы предлагаем заданность распределения дохода, исходя из анализа двустороннего обмена невозможно утверждать, что конкурентный обмен максимизирует кругом всю удовлетворенность. Джевонс забыл, что в состоянии равновесия отнюдь не предельная полезность каждого блага сама по себе должна быть одинаковой для обеих сторон обмена, а соотношение предельных полезностей двух благ. Первое условие включает второе, но второе не включает первого. Так как полезность измерима только с точки зрения сравнения двух или более благ и так как Джевонс отрицал возможность межличностных сравнений полезности, вывод, будто "абсолютная свобода обмена должна быть выгодна всем", не содержит ясно различного смысла.

## 10. Цепочка

"Уравнение обмена" Джевонса предполагает, что стороны, вовлеченные в процесс обмена, обладают определенным начальным товарным запасом. Только в таком случае определенные заранее функции полезности, как таковые, являются адекватными такой цели, как определение обменных пропорций или относительных цен. Можно перефразировать: когда объем выпуска задан, предельная полезность определяет ценность. Что определяет объем выпуска продукции? Ответ Джевонса дается в виде хорошо известной цепочки.

Издержки производства определяют предложение.

Предложение определяет последнюю степень полезности;

Последняя степень полезности определяет ценность.

Эта причинная цепочка не только наивна, но и противоречит тому притязанию, что цена определяется полезностью. Первые два звена — не более, чем предложения, так как Джевонс не представил теории производства. Его единственное объяснение связи между издержками производства и полезностью состоит в том, что предельная полезность продукта, достигнутая в состоянии равновесия, должна равняться предельной антиполезности его производства. Это едва ли описывает равновесие для предпринимателя, так как в качестве одной из координат изображаются "ощущения". Даже последний шаг рассуждений не совсем верен. Лица, вовлеченные в процесс обмена, сравнивают последние степени полезности обоих благ — предметов торга, а затем, исходя из этих сравнений, каждый индивид выходит на перечень цен спроса. Именно

эти шкалы спроса определяют цены. Но Джевонс выразил графики полезности в денежных категориях без явного представления кривых спроса и непосредственно на основе эквивалентности предельных полезностей сделал вывод об эквивалентности предложенных цен. Когда один из предметов торга — деньги, можно построить кривую спроса рассматриваемого товара на основе допущения, что предельная полезность денег остается постоянной. Джевонс понимал, что это предположение закономерно только тогда, когда дополнительные расходы на этот товар "не затрагивают ощутимо имущества покупателя". Но он не пытался показать, как кривые рыночного спроса строятся на основе кривых индивидуального спроса, сконструированных при таких допущениях *ceteris paribus*.

## 11. Тягость труда

Теория предложения труда Джевонса является наиболее важным его вкладом в магистральное течение неоклассической экономической теории. Если человеческие усилия обладают положительной ценностью с точки зрения его утомительности, утверждал он, то труд будет предлагаться до тех пор, пока индивид наблюдает превышение удовлетворенности над неудовлетворенностью. На основании того предположения, что тягость труда с увеличением продолжительности напряжения сначала снижается, а затем растет, тогда как предельная полезность продукта, производимого трудом, монотонно убывает, Джевонс проиллюстрировал выкладки графически (см. рис. 8-2). Верхняя кривая выражает убывающую предельную полезность продукта при том предположении, что приращения продукта происходят единственно благодаря дополнительному количеству труда. Нижняя кривая показывает тягость труда на единицу продукта. Когда  $ab = bc$ , полезность продукта равна тягости труда, требуемого для его производства; следовательно, количество труда, которое будет предлагаться в состоянии равновесия, выражается  $Ob$  единицами продукта.

Предложенная Джевонсом формулировка теории требует, чтобы единицы обременительного усилия на всем протяжении рабочего дня оставались одинаково эффективными. Более того, она предполагает несуществующую симметрию между факторами, регулирующими спрос на труд и предложение труда. Однако для преодоления этих возражений аргументацию можно переформулировать. Более серьезная критика заключается в том, что теория Джевонса, по-видимому, не согласуется с типичными методами найма рабочей силы в современной экономике. Представление, будто рабочие могут сопоставлять усилия и вознаграждение, достаточно реалистично для сдельного труда, где рабочий сталкивается с определенными расценками и регулирует предложение своего труда так, чтобы максимизировать доход и минимизировать субъективные потери. Но в условиях современного производства услуги труда обычно продаются не порциями, а чохом, по принципу "не согласен — до свидания" (*take-it-or-leave-it*); рабочий может быть вынужден работать намного больше, чем в той точке, где

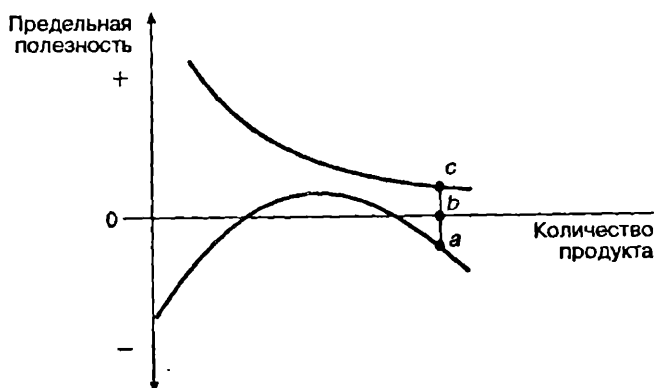


Рис. 8-2

предельная полезность дохода равна предельной тягости труда. Неделимость труда может быть преодолена посредством прогулов и опозданий, но этого может быть недостаточно для того, чтобы приравнять утомительность к ставке оплаты. Более того, тягость труда — функция не только его продолжительности и интенсивности, то также и условий труда, особенностей работы, подлежащей выполнению. Почти все это выходит за пределы того, что могут контролировать рабочие. Представление Джевонса о рабочих, свободно определяющих количество часов, в течение которых они будут трудиться, просто не соответствует фактическому положению дел на рынке труда.

Несмотря на эти недостатки, Маршалл и Эджуорт восприняли анализ кривой краткосрочного предложения труда, предложенный Джевонсом. Они настаивали на том, что возможность варьирования интенсивности труда, существование сдельной оплаты труда, гибкость сверхурочного времени и возможность выбора различных видов деятельности с различной продолжительностью рабочего времени — все это достаточно значимо, чтобы придать концепции широкую применимость. Авторы австрийской школы, настаивая на том, что полезность является единственным детерминантом ценности, отказались признать, что индивидуальный рабочий в состоянии эффективно варьировать ежедневное количество своего физического труда и тем самым воздействовать на цены продукции. Бём-Баверк дошел до отрицания того факта, что тягость может влиять на распределение трудовых ресурсов между различными направлениями использования, утверждая, что квалифицированный труд, будучи не более утомительным, оплачивается лучше неквалифицированного. Но это сводится к утверждению, что конкуренция не в состоянии уравнивать денежные доходы альтернативных родов деятельности; должно было стать ясно из гл. 10 книги I "Богатство народов", что даже если тягость труда непосредственно не влияет на объем предложения труда, ее воздействие на выбор рода деятельности влияет на ставки заработной платы и поэтому на относительные цены. В результате этой полемики английская школа хотя бы попыталась обсудить кривую предложения труда, тогда как австрийцы совершенно перекрыли себе путь к решению этого вопроса.

## 12. Отрицательный или положительный наклон кривых предложения труда

В течение всего этого периода экономисты не могли выяснить для себя, положительно или отрицательно наклонена кривая краткосрочного предложения труда. В книге "Риск, неопределенность и прибыль" (1921) Найт заявил, что она всегда наклонена отрицательно. Он высказывал свое мнение, что на границе безразличия рабочий, рационально ведущий себя, будет уравнивать предельную тягость труда и предельную полезность дохода (рис. 8-3). Если заработная плата повышается, предельная полезность дохода будет уменьшаться. Таким образом, добавленная тягость последней единицы рабочего времени теперь будет превышать добавленную полезность послед-

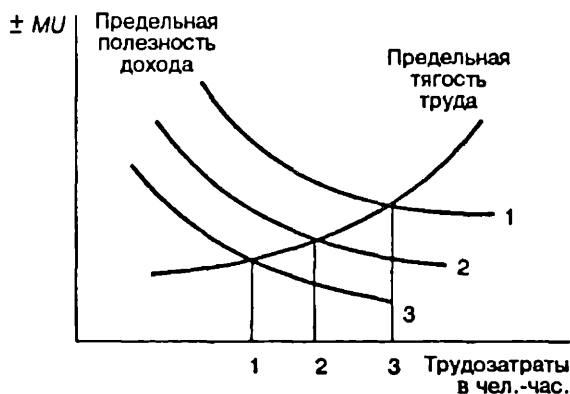


Рис. 8-3

ней единицы денежной заработной платы. Следовательно, когда оплата труда растет, рабочий захочет укоротить свой рабочий день.

Аргументация Найта состоит в том, что рост ставок заработной платы сдвигает вниз кривую предельной полезности дохода для рабочего, которая поэтому пересекается кривой предельной тягости в точке, обозначающей меньшее количество рабочих часов. Затем из соотношения часов работы и ставок заработной платы выводится отрицательный наклон кривой предложения труда. В классической ныне статье, опубликованной в 1930 г., Роббинс показал, что кривая предложения труда может иметь точку перегиба т.е. идти с положительным наклоном в некотором интервале, а затем приобретать отрицательный наклон. Все это зависит от эластичности предложения труда или, по его словам, от "эластичности спроса на доход с точки зрения усилий". Возможно, для основной массы рабочих эта эластичность больше единицы, что означает, что единица дополнительного усилия будет затрачена только при том условии, если посредством этого доход растет больше, чем пропорционально. В этом случае кривая предложения труда будет наклонена положительно. Однако, если коэффициент эластичности меньше единицы, кривая предложения будет наклонена отрицательно.

С появлением интрументария кривых безразличия задача может быть поставлена даже еще проще: все зависит от относительного значения эффекта замещения сравнительно с эффектом дохода от роста ставок заработной платы. Если рабочая сила ограничена по роду деятельности и абсолютно иммобильна, кривая предложения труда может быть наклонена отрицательно; не имея альтернативы, рабочий склонен умерять свои усилия, когда доходы от трудовой деятельности растут. Здесь нет эффекта замещения, господствует эффект дохода — случай Найта. Но всякий раз, когда допустимо переключение на другой род деятельности или свободное замещение досуга трудом, кривая предложения может быть наклонена положительно. Излишне говорить, что все это относится к кривым предложения отдельных рабочих. Даже если все индивидуальные кривые предложения наклонены отрицательно, агрегированное краткосрочное предложение труда может и обычно будет изменяться положительно со ставкой заработной платы благодаря изменениям доли участия женщин и новичков в рядах рабочей силы.

### 13. Теория капитала

Нужно сказать немного о других достижениях Джевонса. Его очерк "Значительное падение ценности золота" обеспечил бы ему место в истории экономической мысли, даже если бы он более ничего не написал. Он глубоко исследовал проблему индексов и впервые построил индекс цен, взвешенный по показателям базового года, за период в полстолетия. Среди других его пионерных и смелых исследований была работа о связи между циклами солнечных пятен и деловой активностью. Представления, согласно которым вызванные солнечной активностью температурные ритмы воздействуют на урожайность и отсюда — на экономическую активность в целом, отнюдь не столь наивны, как представлялось. Но статистические доказательства Джевонса были исключительно неубедительны, и он не смог теоретически продемонстрировать, каким образом это или любое другое экзогенное возмущение способно генерировать эндогенные флуктуации.

Наконец, имеется теория капитала Джевонса, которая содержит все элементы теории Бём-Баверка, кроме акцента на временном предпочтении. Джевонс трактовал производительность капитала как функцию единственно от времени; инвестиции измеряются двумя показателями — объемом инвестированных средств и сроком, на который эти средства инвестированы. По сути Джевонс выдвинул идею, которая занимает центральное положение в теории капитала австрийской школы: увеличение капитала равносильно увеличению продолжительности срока инвестирования [см. гл. 12, раздел 8]. Как показал Джевонс, ставка процента зависит от отношения приращения продукта к приращению капитала. Пусть  $F(t)$  — производственная функция, представляющая продукт определенного количества труда как монотонно возрастаю-

щую функцию от  $t$ . Для  $t + \Delta t$  совокупный продукт равен  $F(t + \Delta t)$  и предельный продукт равен  $F(t + \Delta t) - F(t)$ . Когда мы увеличиваем время производства на  $\Delta t$ , утверждал Джевонс, мы позволяем продукту  $F(t)$ , который мы могли бы получить в конце периода  $t$ , оставаться инвестированным в течение дополнительного периода  $\Delta t$ . Следовательно, увеличение капитала в этом случае  $= \Delta t \cdot F(t)$ . Разделив приращение выпуска на объем дополнительных инвестиций, получаем предельный продукт капитала:

$$\frac{F(t + \Delta t) - F(t)}{\Delta t F(t)}$$

В непрерывном случае предел этого отношения определяет мгновенную процентную ставку

$$\frac{dF(t)}{dt} \frac{1}{F(t)} = \frac{F'(t)}{F(t)}$$

Следовательно, ставка процента равна "темпу роста продукта, деленному на его совокупный объем".

Очевидно, что это теория процента на основе предельной производительности, хотя и в слишком упрощенном варианте. Джевонс никогда не применял такого рода рассуждений по отношению к заработной плате или ренте. Он, по-видимому, знал об общем применении анализа предельной производительности ко всем производственным факторам, но никогда не проделал этого. Однако есть причина считать, что если бы он преждевременно не скончался в 1882 г. в возрасте 46 лет, он примкнул бы к Уикстиду и Маршаллу в Англии, Джону Бейтсу Кларку в Америке, Бикселлю в Швеции и Вальрасу в Лозанне в деле формулирования общей теории распределения на основе предельной производительности.

## ДРУГИЕ ПРЕДШЕСТВЕННИКИ

Ранние работы Маршалла датированы более поздним периодом, нежели трактаты Джевонса, Вальраса и Менгера, но Маршалл имел право утверждать, что его теория ценности и распределения "была практически завершена между 1867 и 1870 годами". Маршалл был обязан своими ведущими идеями не Джевонсу, а Курно и Тюнену. "Следуя Курно и в меньшей степени фон Тюнену, я пришел к пониманию огромного значения того факта, что ... спрос на нечто является непрерывной функцией, приращение которой в состоянии устойчивого равновесия балансируется соответствующим приращением издержек на его производство". Таким же образом, как мы рассуждали о Джевонсе, просто чтобы отразить незаконченный характер большей части его труда, сейчас мы бегло затронем некоторых предшественников "маржиналистской революции", просто чтобы показать, что даже если бы Джевонс, Менгер и Вальрас никогда не жили, все элементы маржинализма имелись в трудах этих менее известных фигур. Стоит нам подключить Курно, Тюнена, Дюпюи и Госсена, не говоря о других, мы подходим к Маршаллу почти без помощи отцов-основателей революции маржинализма.

### 14. Курно о максимизации прибыли

В книге, которая по совершеннейшей оригинальности и смелости замысла не имеет себе равных в истории экономической теории, Курно впервые определил и изобразил функцию спроса. Он не проявил интереса к теории полезности, но принял как само собой разумеющееся, что кривая рыночного спроса наклонена отрицательно. Эта кривая рыночного спроса отражает не количества, которые все потребители на рынке купили бы по различным ценам при постоянстве "населения, а также распределения богатства, вкусов и склонностей потребляющего населения", а скорее реальные количества, которые они действительно купили за год по средним ценам. Кривая спроса Курно есть эмпирическое соотношение между продажами и ценами. Он трактовал монополию как чистый случай и определял кривую спроса  $D = F(p)$ , функцию сово-



купного дохода  $R = pF(p)$  и функцию предельного дохода  $M = F(p) + pF'(p)$ , где  $F'(p) < 0$ , как объективно заданные для монополиста. Заданные функции дохода затем сопоставлялись с функциями совокупных и предельных издержек, чтобы показать, что мгновенные доходы максимизируются, если монополист производит такой объем продукции, при котором предельные издержки равны предельному доходу. Чтобы доказать существование и единственность этого максимума, Курно использовал известные критерии математического анализа: первая производная функция совокупной прибыли  $\pi = pF(p) - \phi(D)$  должна равняться нулю, а вторая производная должна быть отрицательна. И все это в 1838 г.!

В гл. 13 книги V "Принципов" Маршалл применил анализ максимизации прибыли по Курно, но выразил условия равновесия в терминах совокупных издержек монополиста и его совокупного дохода, а не в терминах предельных ценностей этих переменных. И таким образом, понятие предельного дохода пришлось переоткрывать в 20-х годах XX в., когда случай несовершенной конкуренции привлек внимание теоретиков к возможности наклона вниз кривой спроса, с которой сталкивается отдельная фирма.

### 15. Теория дуополии

Курно не только заложил основы теории чистой монополии, но также и теории дуополии. Его теория дуополии исходит из конкуренции и основана на том, что покупатели объявляют цены, а продавцы просто приспособливают свой объем выпуска к данным ценам. Каждый дуополист оценивает функцию спроса на продукцию и затем устанавливает количество, предназначенное на продажу, при том допущении, что объем выпуска конкурента остается неизменным. Хотя каждый дуополист устанавливает свой объем выпуска одновременно с выпуском другого, причем каждый в любой момент полагает, что объем производства у конкурента постоянен, тем не менее, возникает детерминированное решение. Курно изобразил этот результат графически с помощью кривых реакции (рис. 8-4). Каждая кривая реакции показывает оптимальный уровень выпуска дуополиста как функцию от уровня выпуска его конкурента, имея в виду, что каждый может поставить на рынок целиком весь объем этой продукции (минеральной воды) и что издержки производства минеральной воды равны нулю. Допустим,  $A$  производит  $A_1$ ; тогда дуополист  $B$  будет максимизировать прибыль, произведя  $B_1$ . Однако раз  $B$  производит  $B_1$ , тогда  $A$  будет максимизировать прибыль посредством более низкого объема продаж, скажем  $A_2$ ; однако при данном  $A_2$ ,  $B$  заинтересован увеличить выпуск до  $B_2$ , и т.д. Равновесие достигается, когда два

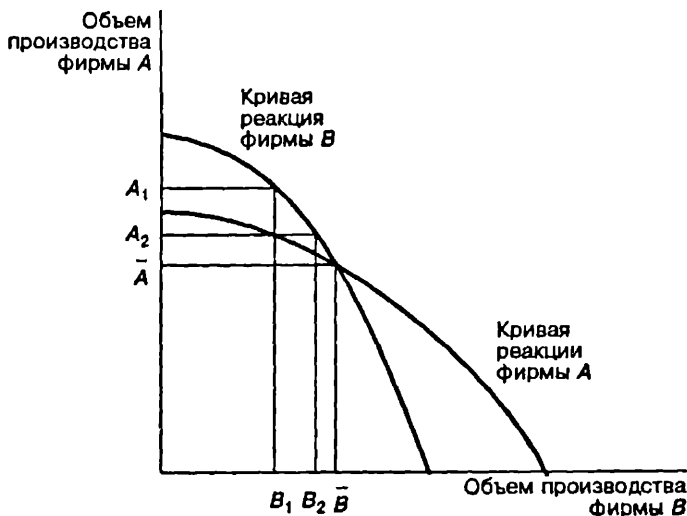


Рис. 8-4

уровня выпуска взаимно совместимы — при  $\bar{A} = \bar{B}$ ; более того, как указывает Курно, это состояние равновесия "устойчиво" при заданных условиях в том смысле, что любое отклонение от него ведет к реакции, возвращающей предлагаемые количества продукции к уровням  $\bar{A}$  и  $\bar{B}$ .

В 80-х годах XIX в. французский математик Бертран подверг решение Курно критике и предположил, что цены устанавливают продавцы, и каждый продавец назначает свою цену, исходя из того, что цена конкурента, а не объем выпуска его, остается постоянной. Эджуорт в "Теории монополии" (1897) продвинул эти рассуждения еще на один шаг и ввел неопределенность взаимной реакции, заключая, что это предположение делает решение недетерминированным. В 20-х годах нашего века в модели реакции стали включаться продажи, издержки, количество продукта и сервисная конкуренция. Симметричное предположение Курно о намерениях и политике двух фирм, основанное на произвольном представлении, что фирмы никогда не выявляют реакцию друг друга, было отвергнуто раз и навсегда. Но как только допускается, что две фирмы в самом деле постараются выявить реакцию друг друга, мы получаем весь букет ситуаций, зависящих от того, что мы предполагаем по поводу их поведения. Они могут двинуться к "точке Курно" в случае некооперативного равновесия, в котором каждая сторона максимизирует прибыль, исходя из некоторого представления о реакции другой стороны; они могут двинуться к "точке минимакса" и максимизировать прибыль, исходя из предположения, что конкурент прибегнет к приносящей наибольший ущерб стратегии; или они могут двинуться к точке кооперативного равновесия и максимизировать совместную прибыль. Каждое из этих предположений вызывает различные результаты "цена-количество", и *априори* нет оснований полагать, что один результат более вероятен, чем другой.

Достижения Курно не ограничиваются созданием теории чистой монополии и теории дуополии. Он также выставил идею о том, что совершенная конкуренция есть предельный случай из целого спектра рыночных структур, определенных в терминах количества продавцов. Он показал, что его дуополисты в конце концов придут к общей цене на минеральную воду, которая будет ниже, чем та, что была бы получена при простой монополии, но выше, чем цена, порождаемая свободной конкуренцией многочисленных продавцов; подобным образом монополия производит самый низкий объем продукции, а конкуренция при многочисленных продавцах производит наиболее высокий объем продукции, так что ситуация дуополии находится между ними. Он лелеял действительно любопытную мысль, что однородная продукция любого набора из  $n$  фирм будет в точности равна отношению  $n/(n + 1)$ , умноженному на выпуск конкурентной отрасли, — с ростом числа продавцов объем выпуска отрасли приближается в пределе к выпуску отрасли, находящейся в условиях совершенной конкуренции. Здесь в зачаточном состоянии заключено популярное позже представление о совершенной конкуренции как о стандарте для оценки результата действия неконкурентных рыночных структур.

## 16. Дюпюи и французская инженерная традиция

С момента основания в 1747 г. *Ecole des Ponts et Chaussées* (Школы проектирования гражданских объектов) в Париже среди ее преподавателей и выпускников постепенно установилась традиция интересоваться экономической оценкой общественных работ. Одним из выпускников был Жюль Дюпюи, который между 1844 и 1859 г. опубликовал ряд работ по проблеме измерения социальной пользы предоставляемых обществом благ и услуг, в ходе чего он выявил различие между совокупной и предельной полезностью применительно к ценам спроса. Хотя Дюпюи творил позже Курно и хотя был момент, когда они оба жили и работали в Париже, нет свидетельств, что Дюпюи когда-либо читал работы Курно, или наоборот. Тем не менее, в их трактовке спроса имеются впечатляющие сходства. Как и Курно, Дюпюи считал, что обратное соотношение между ценами и количеством представляет собой очевидный факт, подтвержденный опытом и не требующий теоретического обоснования; но в отличие от Курно Дюпюи интерпретировал функцию спроса просто как функцию предельных полезно-

уровня выпуска взаимно совместимы — при  $\bar{A} = \bar{B}$ ; более того, как указывает Курно, это состояние равновесия "устойчиво" при заданных условиях в том смысле, что любое отклонение от него ведет к реакции, возвращающей предлагаемые количества продукции к уровням  $\bar{A}$  и  $\bar{B}$ .

В 80-х годах XIX в. французский математик Бертран подверг решение Курно критике и предположил, что цены устанавливают продавцы, и каждый продавец назначает свою цену, исходя из того, что цена конкурента, а не объем выпуска его, остается постоянной. Эджуорт в "Теории монополии" (1897) продвинул эти рассуждения еще на один шаг и ввел неопределенность взаимной реакции, заключая, что это предположение делает решение недетерминированным. В 20-х годах нашего века в модели реакции стали включаться продажи, издержки, количество продукта и сервисная конкуренция. Симметричное предположение Курно о намерениях и политике двух фирм, основанное на произвольном представлении, что фирмы никогда не выявляют реакцию друг друга, было отвергнуто раз и навсегда. Но как только допускается, что две фирмы в самом деле стараются вызвать реакцию друг друга, мы получаем весь букет ситуаций, зависящих от того, что мы предполагаем по поводу их поведения. Они могут двинуться к "точке Курно" в случае некооперативного равновесия, в котором каждая сторона максимизирует прибыль, исходя из некоторого представления о реакции другой стороны; они могут двинуться к "точке минимакса" и максимизировать прибыль, исходя из предположения, что конкурент прибегнет к приносящей наибольший ущерб стратегии; или они могут двинуться к точке кооперативного равновесия и максимизировать совместную прибыль. Каждое из этих предположений вызывает различные результаты "цена-количество", и *априори* нет оснований полагать, что один результат более вероятен, чем другой.

Достижения Курно не ограничиваются созданием теории чистой монополии и теории дуополии. Он также выставил идею о том, что совершенная конкуренция есть предельный случай из целого спектра рыночных структур, определенных в терминах количества продавцов. Он показал, что его дуополисты в конце концов придут к общей цене на минеральную воду, которая будет ниже, чем та, что была бы получена при простой монополии, но выше, чем цена, порождаемая свободной конкуренцией многочисленных продавцов; подобным образом монополия производит самый низкий объем продукции, а конкуренция при многочисленных продавцах производит наиболее высокий объем продукции, так что ситуация дуополии находится между ними. Он лелеял действительно любопытную мысль, что однородная продукция любого набора из  $n$  фирм будет в точности равна отношению  $n/(n + 1)$ , умноженному на выпуск конкурентной отрасли, — с ростом числа продавцов объем выпуска отрасли приближается в пределе к выпуску отрасли, находящейся в условиях совершенной конкуренции. Здесь в зачаточном состоянии заключено популярное позже представление о совершенной конкуренции как о стандарте для оценки результата действия неконкурентных рыночных структур.

## 16. Дюпюи и французская инженерная традиция

С момента основания в 1747 г. *Ecole des Ponts et Chaussees* (Школы проектирования гражданских объектов) в Париже среди ее преподавателей и выпускников постепенно установилась традиция интересоваться экономической оценкой общественных работ. Одним из выпускников был Жюль Дюпюи, который между 1844 и 1859 г. опубликовал ряд работ по проблеме измерения социальной пользы предоставляемых обществом благ и услуг, в ходе чего он выявил различие между совокупной и предельной полезностью применительно к ценам спроса. Хотя Дюпюи творил позже Курно и хотя был момент, когда они оба жили и работали в Париже, нет свидетельств, что Дюпюи когда-либо читал работы Курно, или наоборот. Тем не менее, в их трактовке спроса имеются впечатляющие сходства. Как и Курно, Дюпюи считал, что обратное соотношение между ценами и количеством представляет собой очевидный факт, подтвержденный опытом и не требующий теоретического обоснования; но в отличие от Курно Дюпюи интерпретировал функцию спроса просто как функцию предельных полезно-

стей: функция спроса наклонена отрицательно, так как дополнительная полезность, полученная от покупки дополнительных единиц того же товара, обычно снижается.

Анализируя социальную выгодность общественных благ, таких, как питьевая вода, дороги, каналы и мосты, Дюпюи понял, что ценность этих благосостояний может быть выше, чем это отражается в цене, действительно за них уплачиваемой, ввиду того, что большинство людей были бы готовы платить за эти услуги больше, чем платят на деле. Полагая издержки производства разными нулю, он построил кривую предельной полезности для коллективного блага на основе предположения, что государство взимает максимальный сбор (*toll*) за каждую дополнительную единицу услуги, снижая плату понемногу по мере того, как оно предлагает дополнительные единицы. Таким образом, суммарные поступления от услуги равны суммарной площади под кривой спроса; в терминах полезности совокупная выгода от существования этого вида обслуживания точно так же измеряется суммарной площадью под кривой предельной полезности. "Относительная полезность", или то, что Маршалл позже назовет "потребительским излишком", равна разности между совокупной полезностью и предельной полезностью, умноженной на число единиц услуги. Эта величина измеряется областью приблизительно треугольной формы под кривой спроса над прямоугольником "цена-количество".

Собственная диаграмма Дюпюи (с перевернутыми осями) показана на рис. 8-5\* *NP* — это предельная полезность или кривая спроса на услуги моста, *Op* — это тариф (*toll*), *Oр* — количество, на которое предъявляется спрос, *Orп* — совокупная полезность, получаемая от моста, и *pPп* — потребительский излишек. Уменьшение тарифа на *pp'* дает в результате чистый выигрыш на потребительском излишке *qпп'* (заштрихованный треугольник) — совокупный выигрыш потребителей (*p'pпп'*) минус утраченные поступления (*p'рпq*).

Не изображая кривой предложения, Дюпюи продолжил рассмотрение излишка производителя от продажи услуг моста при единой цене каждой единицы этих услуг. Если кривая предложения представляет собой кривую предельных издержек отрасли, "излишек производителя" равен денежным поступлениям отрасли сверх агрегированных предельных издержек, а именно заштрихованному треугольнику *spп* (см. рис. 8-6). Суммарная выгода от моста для общества есть сумма излишков потребителя и производителя, представленная криволинейным треугольником *sPп*. С помощью подобного рода подразумеваемой конструкции Дюпюи перешел к установлению отдельных элементарных теорем о чистом социальном убытке от увеличения тарифа на общественные услуги.

Если сравнивать первоначальную статью Дюпюи "Об измерении полезности общественных работ" (1844) с усовершенствованием той же концепции Маршаллом [см. гл. 9, раздел 13], поражает неадекватность обсуждения у Дюпюи. Он никогда не осознал, что эта аргументация целиком держится на измеримости полезности. Потребительский излишек от отдельной общественной услуги может зависеть от излишков, возникающих в результате потребления других услуг. Более того, излишки различных лиц могут быть не адекватны — заключение в кавычки выражения "потребительский излишек" молчаливо предполагает межличностные сравнения полезности. Имеются и другие проблемы, связанные с измерением излишков производителей. Тем не менее, статья Дюпюи, сколь бы несовершенной она ни была, представляет собой замечательную работу.

Более того, Дюпюи в других статьях продолжил рассмотрение факторов, порождающих монополистическое ценообразование, анализируя эффекты объема производства и благосостояния, дискриминационной ценовой политики со стороны монополистов, общественных или частных. Фактически к теории чистой монополии проявляли особый интерес все инженеры-экономисты XIX в.: Дюпюи во Франции, Диони-

\* Подобно Курно и другим экономистам-математикам того периода Дюпюи помещал независимую переменную, цену, на ось абсцисс, и зависимую, количество, на ось ординат. Впервые перевернул этот стандартный порядок Маршалл с целью закрепить одну и ту же ось как для функций индивидуального спроса  $q = f(p)$ , так и для функций рыночного спроса  $p = f(q)$  [см. глава 10, раздел 14].

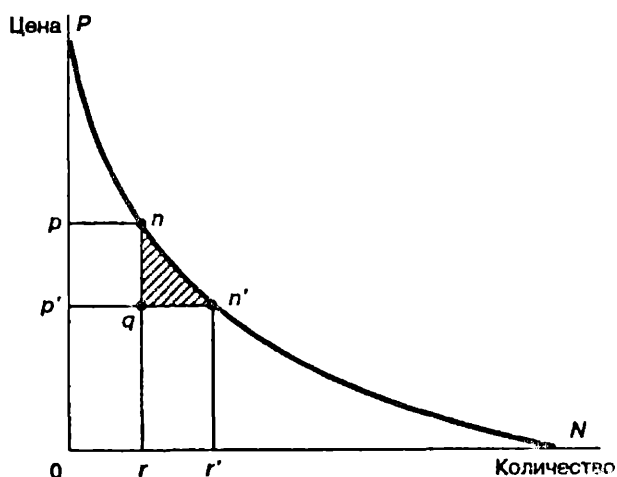


Рис. 8-5

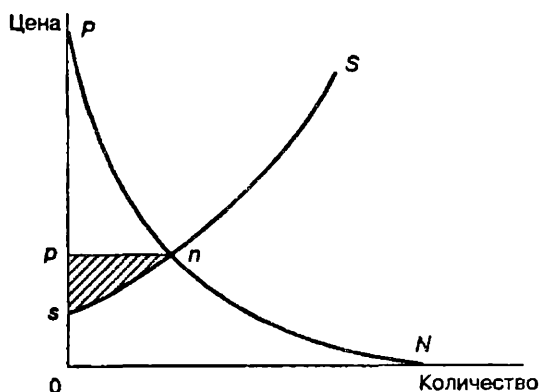


Рис. 8-6

сий Ларднер в Англии, Чарльз Эллет младший в Америке и многие другие. 40-50-е годы XIX в. явились свидетелями появления железных дорог, и Железнодорожный век, естественно, заострял внимание на экономике общественных благ. Регулируемое ценообразование на железнодорожном транспорте усилило контраст между предельным и совокупным благосостоянием, и значительные постоянные издержки железнодорожного транспорта придали значимость расхождению между предельными и средними издержками. Короче говоря, здесь наконец обретается конкретный институциональный базис для появления маржинализма в экономической науке третьей четверти XIX в.

### 17. Теория предельной производительности Тюнена

Несмотря на пионерные начинания Курно и Дюпюи, подлинным основоположником предельного анализа в XIX в. является Тюнен. На протяжении своего изумительного труда "Изолированное государство" Тюнен неуклонно применяет тот принцип, согласно которому все формы расходов должны осуществляться вплоть до того момента, когда продукт последней единицы равен издержкам на нее, — совокупный продукт максимизируется только тогда, когда ресурсы распределяются в соответствии с принципом равнопредельности. Изложение его доктрины "естественной заработной платы" иллюстрирует его алгоритм и в то же время дает нам другой ранний пример использования дифференциального исчисления для решения задачи максимизации.

Это идет из второго тома "Изолированного государства", опубликованного в 1850 г., (год его смерти), двенадцатью годами позже книги Курно "Исследования математических принципов теории богатства" (1838) и через шесть лет после статьи Дюпюи об общественных работах (1844), ни одну из которых Тюнен не читал. Тем не менее 1850 г. — это всего лишь два года спустя после появления "Принципов" Милля и более чем десятилетие до "Краткого описания" Джевонса (1862).

Рассмотрим "изолированное, или "идеальное", государство, где вся земля одинаково плодородна. На ее внешней границе земельная рента равна нулю, так что совокупный продукт ферм, размещенных на этом внешнем кольце возделывания земли, делится между рабочими и собственниками капитала. Рабочие, возделывающие существующие земельные участки, вольны оставить свои сегодняшние рабочие места, чтобы взять новую землю; заработная плата таких рабочих превышает уровень прожиточных потребностей; и заработная плата является единственной статьей производственных затрат. Так как любой рабочий, владеющий достаточным капиталом, волен сменить статус наемного рабочего на положение капиталиста-производителя товаров, заработная плата на существующих фермах должна быть равна тому, что рабочий и его капитал могут получить, обрабатывая новую землю. Используя обозначения Тюнена, пусть  $a$  представляет известное количество зерна в годовом выражении, необходимое для существования семьи рабочего, а  $y$  — известный излишек зерна, могущий быть использованным семьей на цели накопления, так что  $(a + y)$  — неизвестная ежегодная заработная плата рабочей семьи в зерновом выражении;  $q$  — неизвестное количество капитала, требуемое на рабочую семью для разработки новой земли, измеренное в  $(a + y)$  единицах зерна;  $z$  — неизвестная норма прибыли в стране;  $p$  — известный средний продукт семьи за год, когда последняя использует  $q$  единиц капитала. Таким образом,

$$p = (a + y) + q(a + y)z.$$

В условиях совершенной конкуренции

$$z = [p - (a + y)] / q(a + y).$$

Тюнен предполагает, что каждая рабочая семья трансформирует свой ежегодный излишек  $y$  в капитал  $q$  и что каждый стремится максимизировать годовой доход на капитал, выраженный как

$$zy = [p - (a + y)]y / q(a + y).$$

Это выражение достигает максимума, когда

$$\frac{d}{dy} \{ [p - (a + y)]y / q(a + y) \} = 0$$

Тюнен решает это уравнение для  $(a + y)$ , что в результате дает  $\sqrt{ap}$ , геометрическое среднее между  $a$  (необходимым прожиточным минимумом) и  $p$  (средним продуктом семьи)\*. Теперь он поворачивает проблему другой стороной, чтобы найти количество капитала на семью  $q$ , которое максимизирует  $zy$  и решает задачу для заработной платы как остаточной величины после того, как из продукта была выплачена прибыль, показывая, что заработная плата, которая проявляется в таком случае как предельный продукт труда, опять же равна  $\sqrt{ap}$ .

Позже большинство критиков Тюнена ухватились за тот факт, что в его рассуждении норма прибыли  $z$  фактически берется заданной величиной, вместо того, чтобы трактовать ее как неизвестную, которую необходимо определить. К тому же Тюнен

$$\begin{aligned} * \frac{d}{dy} \{ [p - (a + y)]y / q(a + y) \} &= \frac{d}{dy} (py - ay - y^2) / q(a + y) = 0 \\ &\frac{(a + y)(p - a - 2y) - (py - ay - y^2)}{(a + y)^2} = 0. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Следовательно, } (a + y)(p - a - 2y) &= (py - ay - y^2) \\ ap - a^2 - 2ay - 2y^2 &= -y^2 \\ a^2 + y^2 + 2ay &= ap \\ (a + y)^2 &= ap \\ (a + y) &= \sqrt{ap}. \end{aligned}$$

сводил капитал к единицам зерна и в конечном счете к количествам труда, а это означает, что он на самом деле рассматривал капитал как оборотный, в большей или меньшей степени игнорируя основной капитал. В этом он был просто дитя своего времени. Наконец, Тюнен интерпретировал понятие заработной платы на уровне прожиточного минимума, как если бы она подлежала точному количественному измерению; в этом он уже отставал от времени, так как даже Рикардо предупреждал своих читателей, что заработная плата на уровне прожиточного минимума есть культурный, а не биологический минимум, на который воздействуют ожидания и стремления рабочих.

Но, возможно, ничто из этой критики не идет так глубоко, как возражение неясному допущению Тюнена, что рабочие семьи должны быть нацелены на максимизацию уз, излишка заработной платы одного года, скорее чем совокупного дохода от труда за этот год и всего инвестированного капитала, находящегося в их собственности; или, выражаясь иначе, что они должны быть нацелены на максимизацию их краткосрочного дохода от капитала, скорее чем суммарного дохода всей их жизни в форме заработной платы и прибыли. По углубленному размышлению выходит, что Тюнен полагал, будто рабочие разделяются на две взаимоисключающие группы: (1) группа, которая будет производить капитальные блага, т. е. семена и пищевые продукты, и (2) группа, которая будет производить зерно для конечного спроса с помощью физического капитала, произведенного первой группой. Как следствие этого, то, что в конечном счете осуществляет Тюнен, — это анализ особой двухсекторной модели, в которой один сектор максимизирует доход от капитала, а другой — доход от труда.

Магическая формула Тюнена для ставки заработной платы  $\sqrt{ar}$  была высмеяна почти с самого момента ее обнародования отчасти потому, что она была понята неправильно, как представляющая долгосрочную равновесную ставку заработной платы, которая будет преобладать при нормальных условиях в капиталистической экономике, тогда как она сознательно была задумана ради реформирования реального мира (посредством дележа прибыли) в нечто такое, что сегодня назвали бы "рыночной экономикой, управляемой трудом". Возможно, если бы он назвал эту величину "справедливой заработной платой", он был бы лучше понят. В течение последних лет своей жизни он убедился, что низкая заработная плата и бедность широких слоев рабочего класса в большей части Европы обязаны своим существованием главным образом отсутствию свободной земли; он считал, что Америка была в меньшей степени поражена проблемой бедности по причине доступности свободной земли на периферии заселения. Именно подобные идеи положили начало представлению о "естественной заработной плате", которая возникает не спонтанно в результате конкурентного процесса при режиме частной собственности на капитал, а путем самоопределения добровольно принимающих решения агентов на границах "изолированного государства", где земля находится в свободном доступе. Тюнен заявлял, что его формула "естественной заработной платы" весьма близка к периферийным условиям в США, но тем не менее, он выдвигал ее как абстрактную теорему, которая строго выполняется только при особых предположениях его модели "изолированного государства".

Как бы то ни было, его трактовка распределения предвосхитила все, что позже стало известно как теория распределения на основе предельной производительности [см. гл. 11], и в некотором отношении даже пошел дальше формулировок Джона Бейтса Кларка, появившихся почти полувеком позже. Тюнен варьировал вложение труда, сохраняя постоянными капитал и землю, вложение капитала, сохраняя постоянными труд и землю и, конечно, ввод земли при постоянстве труда и капитала; он даже подчеркнул воздействие изменений цен факторов и продукта на оптимальный набор вводимых ресурсов. Его анализ достиг высшей точки в совсем современном утверждении, что чистый доход достигает максимума, если каждый из факторов используется до того момента, когда предельная ценность его продукта (*Wert des Mehrertrags*) равна его предельным факторным издержкам (*Mehraufwand*). Хотя рассуждение у него идет в словесной форме и иллюстрируется численными примерами, Тюнен правильно указывает на то, что предельный продукт какого-либо фактора есть

коэффициент частной производной от многопараметровой производственной функции. Более того, помимо отчетливого выяснения различия между фиксированными и переменными факторами, а также между средней и предельной отдачей фактора, Тюнен уделил значительное внимание терминологическому определению количества вводимого капитала, труда и земли в строго однородных единицах, отмечая, что это условие редко соблюдается на практике, — и этим также опередил свое время буквально на шестьдесят лет.

Даже все сказанное не исчерпывает вклада Тюнена в экономическую науку [см. гл. 14]. Его углубленная интерпретация понятия предельной производительности, его использование дифференциального исчисления и маржиналистских рассуждений для обеспечения равновесных решений экономических задач и его законченная обобщенная формулировка "закона" переменных пропорций делают Тюнена воистину первым экономистом нового времени.

### 18. Второй закон Госсена

Нашим четвертым и последним первопроходцем является Герман Генрих Госсен, чей труд "Эволюция" (*Entwicklung*), опубликованный в Германии в 1854 г., прошел в то время совершенно незамеченным. Горько разочарованный неважным приемом, оказанным его работе, которая, как он утверждал, сделает для экономической науки то же, что Коперник сделал для астрономии, Госсен отозвал все непроданные экземпляры и уничтожил их. Впоследствии, когда Джевонс обнаружил эту книгу в 1878 г., они с Вальрасом смогли найти только несколько уцелевших экземпляров. Вальрас был поражен, увидев, что Госсен не только сформулировал принцип убывающей предельной полезности и изобразил его в графической форме, но также, чего не сумел Дююи, уловил различие между отрицательно наклоненной кривой предельной полезности и отрицательно наклоненной кривой спроса. Точно так же был изумлен Джевонс, обнаружив, что Госсен сформулировал теорию предельной тягости труда, разительно похожую на его собственную, включая точное воспроизведение его собственной диаграммы уравнения предельной полезности продукта и предельной тягости труда (см. выше рис. 8-2). Особенно потрясло их обоих то, что вскоре было названо "вторым законом Госсена": "Лицо максимизирует свою полезность, когда распределяет имеющиеся у него денежные средства между различными благами так, что достигает равного удовлетворения от последней единицы денег, потраченных на каждый из товаров".

### РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Причины "маржиналистской революции" — это предмет, который в последнее время интенсивно изучался. Ему посвящен целый выпуск (*HOPE*, Fall 1972), перепечатанный в сборнике "*The Marginal Revolution in Economics*", eds. R.D.C. Black, A.W. Coats, C.D.W. Goodwin (1973). В заключительной статье этой книги A.W. Coats "*Retrospect and Prospect*" дается превосходный обзор современных взглядов на маржиналистскую революцию как историческую проблему. В тексте я использовал материал своего доклада, открывавшего симпозиум. Этот выпуск *HOPE* дополняет другой совершенно необходимый источник на тему полемики о маржиналистской революции: R.S. Howey "*The Rise of the Marginal Utility School, 1870-1889*" (1960). Автор глубоко и детально анализирует схожие и несхожие темы "триумвирата", их отправные точки и источники вдохновения, отзывы на их труды, медленное распространение и последующее усовершенствование идей предельной полезности.

Живой обзор состояния экономической мысли около 1870 г. в Англии, Германии, Австрии, Франции и Соединенных Штатах содержится в книге Хатчисона "*Review of Economic Doctrines*", гл. 1, 8, 12 и 16. Хатчисон отрицает какой бы то ни было институциональный базис для появления маржиналистской экономической теории, кроме проблем ценообразования на общественные услуги: "*Insularity and Cosmopolitanism in Economic Ideas, 1870-1914*" (*AER*, May 1955). По этому вопросу см. также статью G.J.



Stigler "The Influence of Events and Policies in Economic Theory" (*AER*. 1960), перепечатанную в его "Essays in the History of Economics" и в *RHET*. Взгляды Джевонса, Маршалла и других экономистов первого поколения маржиналистской школы по вопросам экономической политики обсуждаются в статье Т.В. Hutchison "Economists and Economic Policy in Britain After 1870" (*HOPE*. Fall 1969). Происхождение английской исторической школы прослеживается в работе А.В. Coats "The Historicist Reaction in English Political Economy, 1807-1890" (*Ec*. May 1954). В работе G.M. Koot "The Cliffe Leslie, Irish Social Reform and the Origins of the English Historical School of Economics" (*HOPE*. Fall 1975), показывается, что английский историцизм являлся доморожденным, а не импортированным из Германии продуктом. По отношению к немецкой исторической школе существует одна и только одна совершенно необходимая книга: G. Eisermann "Die Grundlagen des Historicismus in der deutschen Nationalökonomie" (1956). Тем не менее, замечательную трактовку различия между английской и немецкой историческими школами можно найти в книге Н.В. Spiegel "The Growth of Economic Thought" (2-е изд., 1983), гл. 17 и 18.

Чекленд (S.G. Checkland) приписывает интеллектуальный застой в британской экономической науке в 60-х годах XIX в. гегемонии Милля и академическому авторитету Фоссета (Fawcett) и Кёрнса: "Economic Opinion in England as Jevons Found It" (*MS*. May 1951). Но в работе N.B. Marchi "The 'Noxious' Influence of Authority: A Correction of Jevons' Charge" (*JLE*. August 1973), демонстрируется, что не существовало никакой "фракции Милля", которая дискриминировала оригинальных мыслителей. Кодер (E. Kauder) утверждает, что запоздалое признание теории полезности в Англии происходило благодаря ее в значительной мере протестантской культуре: "The Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory" (*QJE*. 1953) перепечатано в *RHET* и с незначительными изменениями в его книге "A History of Marginal Utility Theory" (1965), гл. 1; см. острую критику этого тезиса J.P. Henderson "Comment", (*QJE*. August 1955).

Щедрое воздаяние Менгеру и состоянию немецкой экономической науки до 1870 г. см. у Стиглера в его "Production and Distribution Theories" (1941), гл. 6, в противоположность негативному суждению Найта в его вступлении к английскому переводу "Принципов" Менгера (1950). Недавнее юбилейное издание "Carl Menger and the Austrian School of Economics", eds. J.W. Hicks and W. Weber (1973), содержит много полезных статей, в особенности принадлежащие перу Ф. Хайека, Т. Хатчисона, К. Менгера, У. Вебера, Е. Штрейслера и К. Ротшильда. См. также S. Bostaph "The Methodological Debate Between Carl Menger and the German Historicists" (*AEG*. September 1978); и M. Alter "Carl Menger and Homo Oeconomicus: Some Thoughts on the Austrian Theory and Methodology" (*JEL*. March 1982). В статье W. Jaffe "Menger, Jevons and Walras De-Homogenized" (*EQ*. 1976), перепечатанной в "William Jaffe's Essays on Walras", ed. D.A. Walker (1983), подчеркиваются различия между тремя соосновоположниками традиции предельной полезности.

Теория залповых открытий Мертона развивается в нескольких статьях, включая его "Sociology of Science: Theory and Empirical Investigations", ed. N.W. Storer (1973).

"Теория политической экономии" Джевонса издана в мягкой обложке с полезным вступлением R.D.C. Black (1970). Дальнейшее чтение чего бы то ни было о Джевонсе должно начинаться с блестящего очерка Кейнса в "Essays on Biography", гл. 4, перепечатано в *DET*. Л. Роббинс обсуждает место Джевонса в истории экономической мысли в "The Place of Jevons in the History of Economic Thought" (*MS*. 1936), перепечатано в его "Evolution of Modern Economic Theory" (1970) и в *ETHA*; Хиггинс (B.H. Higgins) уделяет особое внимание взглядам Джевонса на теорию полезности в статье "W.S. Jevons — A Centenary Estimate", *MS*, 6, 2, 1935. Глава 2 книги Стиглера "Production and Distribution Theories" особенно полезна в отношении теории труда Джевонса. В ряде статей в (*MS*. March 1972, и December 1982) переоценивается вклад Джевонса в экономическую теорию. См. в особенности три статьи Блэка (R.D.C. Black), редактора семитомника "Papers and Correspondence of William Stanley Jevons" (1972-1979): "Jevons, Marginalism and Manchester", *MS*, March, 1972. "Jevons, Bentham and De Morgan", *Ec*, May, 1972; и "Jevons and the Foundation of Modern Economics" (*HOPE*. Fall 1972). См. также его превосходное

резюме в "W.S. Jevons, 1835-1882" в книге "Pioneers of Modern Economics in Britain", eds. D.P. O'Brien and J.R. Presnell (1981).

Обзор Маршалла 1872 г. "теории" Джевонса, перепечатанный в "Memorials of Alfred Marshall", ed. A.C. Pigou (1925), составляет интересный контраст с более поздней трактовкой в его "Принципах", Приложение I. См. также статью Уикстида "On Certain Passages in Jevons' Theory of Political Economy" (QJE. 1889), перепечатанную в его "Commonsense of Political Economy", II. Ранняя работа Джевонса "Brief Account of a General Mathematical Theory of Political Economy" (1862) перепечатана в ЕТНА. О полемике Найта-Роббинса по поводу кривой предложения труда см. Douglas "Theory of Wages", гл. 12.

Робертсон (R.M. Robertson) рассматривает английских предшественников Джевонса в блестящем очерке "Jevons and His Precursors" (Ecom. July 1951). В статье D.L. Hooks "Monopoly Price Discrimination in 1850: Dionysius Lardner" (HOPE. Spring 1973), вновь подвергаются анализу взгляды одного из самых оригинальных экономистов второго ряда (*minor*) 50-х годов XIX в., кто непосредственно оказал воздействие на Джевонса. Статья Флеминга Дженкина о профсоюзах (1870), которая побудила Джевонса преждевременно опубликовать его "Теорию", перепечатана в "Readings in Economics of Taxation", eds. R.A. Musgrave и C.S. Shoup (1959). В статье A.D. Brownlie, F.F. Leoyd Prichard "Professor Fleeming Jenkin, 1833-1885: Pioneer in Engineering and Political Economy" (OEP. November 1963), дается первое полное описание и оценка вклада Дженкина в экономическую науку.

Об истории экономико-математического анализа до Курно, — предмете в лучшем случае эзотерическом — см. статью R.M. Robertson "Mathematical Economics before Cournot" (JPE. December 1949); C.D. Calsoyas "The Mathematical Theory of Monopoly in 1839: Charles Ellet, Jr" (JPE. April 1950); и монографию R.D. Theocharis "Early Developments in Mathematical Economics" (2-е изд., 1983), в которой представляется сущность порядка тридцати научных достижений, включая великолепное исчерпывающее рассмотрение Курно, затрагивающее не только его вклад в экономико-математический анализ, но также и его взгляды на экономическую политику. Здесь, как и везде, уместно упомянуть книгу "Precursors in Mathematical Economics" eds. W.J. Baumol, S.M. Goldfeld (1968), сборник тридцати четырех классических работ по экономико-математическому анализу, покрывающую период в два столетия, причем каждая из выбранных работ сопровождается вступлением редакторов и квалифицированно поставлена ими в соответствующий контекст.

Книга Курно "Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth" (1860) была переведена на английский в 1898 г. И. Фишер представляет конспект этой книги в QJE, 1898, перепечатанной в ЕТНА. Многие были написаны о теории дуополии Курно. Обзор полемики Курно-Бертрана-Эджуорта можно найти в статьях A.J. Nichol "A Re-appraisal of Cournot's Theory of Duopoly Price" (JPE. 1934), перепечатанной в ЕЕТ и "Edgeworth's Theory of Duopoly Price" (EJ. March 1935); см. также Шумпетер "История экономического анализа", стр. 954-963, 976-985. Полностью эмпирический характер теории спроса Курно описан в статье C.L. Fry, R.B. Ekelund, Jr "Cournot's Demand Theory: A Reassessment" (HOPE. Spring 1971).

В работе R.W. Houghton "A Note on the Early History of Consumer's Surplus" (Ec. February 1958), рассматриваются Дюпюи, Дженкин и развитие в 80-х годах XIX в. Аушпицем (Auspitz) и Либеном (Lieben) работы Дюпюи. Замечательный очерк Дюпюи "On the measurement of the Utility of Public Works" (1844) перепечатан в IEP, No. 2, 1952, и в "Penguin Modern Economics Readings, Transport", ed. D. Mundy (1968); ей созвучна в равной степени замечательная статья, опубликованная пятью годами позже "On Toll and Transport Charges" (1849), перепечатанная в IEP, No. 11, 1962. Дюпюи часто именовали ранним защитником ценообразования на общественные услуги, основанного на предельных издержках, не замечая того факта, что его предложения относительно платы за общественные услуги не имели ничего общего с соображениями, касающимися издержек: см. R.B. Ekelund, Jr. "Jules Dupuit and the Early Theory of Marginal Cost Pricing" (JPE. May-June 1968), и "Professor Stigler on Dupuit and

Development of Utility Theory: Comment" (Ibid. September-October 1972); см. также А. Abouchar "A Note on Dupuit's Bridges and the Theory of Marginal Cost Pricing" (HOPE. Summer 1976).

В ряде великолепных статей в *EMDT* Эклунд мл. и компания подвергли переоценке вклад Курно и Дюпюи в теорию спроса, потребительского излишка и ценовой дискриминации. Статьи R.B. Ekelund, Jr., R.F. Hebert "Public Economics at the Ecole des Ponts et Chaussées: 1830-1850" (*JPUE*. 2, 1973), "French Engineers, Welfare Economics, and Public Finance in the Nineteenth Century" (HOPE. Winter 1978), и учебник тех же авторов "A History of Economic Theory and Method" (2-е изд., 1983), гл. 12 демонстрируют, что Дюпюи не был изолированной фигурой, как прежде считали историки экономической мысли (включая меня), а вышел из существовавшей ранее традиции среди французских инженеров, которые интересовались общественными финансами в аспектах благосостояния, традиция эта развилась за пределами профессиональной экономической науки и действительно продолжала развиваться, по большей части вне магистрального течения французской экономической мысли того времени (см. Рекомендации к дальнейшему чтению по теме к гл. 13).

Первые две части "Изолированного государства" Тюнена доступны на английском языке в двух различных книгах: "Von Thünen's Isolated State", ed. P. Hall (1966), в которой воспроизводится целиком первая часть, опубликованная в 1826 г. касающаяся проблемы теории размещения (см. гл. 14), и выдержки из второй части, опубликованной в 1850 г., касающиеся проблемы "естественной заработной платы"; эта вторая часть целиком содержится в книге В.В. Dempsey "The Frontier Wage" (1960). Лей (А.Н. Leigh) дает последовательное описание вклада Тюнена в теорию предельной производительности в статье "Von Thünen's Theory of Distribution and the Advent of Marginal Analysis" (*JPE*, 1946), перепечатана в *ЕЕТ*; см. также "Историю экономического анализа" Шумпетера, с. 465-468. В работе Н.Д. Dickinson "Von Thünen's Economics" (*EJ*. December 1969), дается проницательный комментарий по поводу доктрины "естественной заработной платы".

Книга Госсена "Entwicklung", или "Development of the Laws of Human Relations", (1984) наконец-то переведена на английский Блитцем (R.C. Blitz) — через 129 лет после ее появления! Очерк Эджуорта о Госсене в *PDPE* все еще заслуживает прочтения. См. также весьма ценное вступление Ф. Хайека к немецкому переизданию книги "Entwicklung" (1927) Госсена и книгу W. Stark "The Ideal Foundation of Economic Thought" (1943), гл. 3. Другим немецким первопроходцем в области экономической теории на основе предельной полезности, о ком мы не сказали ничего, является Мангольдт (Mangoldt), чей труд "Outline of Economics" стоит одной ногой в старой, а другой — в новой экономической теории, но который, тем не менее, содержит некоторое число оригинальных достижений в области субъективной теории ценности. См. статью К.Н. Hennings "The Transition From Classical to Neoclassical Economic Theory: Hans von Mangoldt", *КΥΚ*, 33, 4, 1980.

## Маршаллианская экономическая теория: полезность и спрос

### ТЕОРИЯ ПОЛЕЗНОСТИ

Основатели теории предельной полезности считали существование меры полезности само собой разумеющимся фактом. Менгер и Вальрас никогда всерьез не ставили вопроса об измеримости полезности. Джевонс вначале отрицал возможность измерения полезности, а затем предложил способ ее измерения на основе приблизительного постоянства предельной полезности денег — метода, который впоследствии принял и усовершенствовал Маршалл. Джевонс отрицал также возможность межличностных сопоставлений полезностей, отмечая, что теория цены не требует подобных сопоставлений, но затем стал делать суждения относительно благосостояния, предполагающие и количественное измерение полезности, и межличностные сопоставления. С другой стороны, Менгер и Вальрас не видели трудностей в межличностном сопоставлении полезностей. Все три основателя теории предельной полезности имели дело с так называемой "аддитивной функцией полезности", рассматривая полезность товара как функцию количества этого товара, не зависящую от количеств других потребляемых товаров. Они уделяли очень мало внимания точной форме функции полезности и считали закон убывающей предельной полезности общепризнанным фактом. Вальрас в своей книге рисовал линейную функцию предельной полезности. Менгеровские таблицы также предполагали линейные функции. Большинство кривых Джевонса были выпуклы книзу.

Ни один из них не признавал никаких исключений из фундаментального закона убывающей предельной полезности, а Джевонс даже предложил свои доказательства того, что никаких исключений не существует.

Более того, только Вальрасу удалось увязать действительную полезность со спросом, хотя и он не смог достаточно строго показать, какое влияние убывающая предельная полезность оказывает на поведение потребителей, на их спрос: он начал свой анализ исходя из данных кривых спроса и вывел условия рыночного равновесия до того, как он сказал хотя бы слово относительно полезности. С другой стороны, Джевонс связал полезность и спрос с помощью неадекватной концепции "торгующих сторон" (*trading bodies*), а Менгер просто постулировал определенные цены спроса, которые каким-то образом отражали предельные полезности. Ни одна из этих технических проблем теории полезности не прояснилась вплоть до 90-х годов, а некоторые оставались неясными до самого конца прошлого столетия. Изложение теории полезности Маршаллом выше того, что сделали Джевонс и Вальрас, но последующие издания маршалловских "Принципов" отличаются растущей осторожностью и сдержанностью, поскольку работы Эджуорта, Фишера и Парето начали подрывать прежние представления об измеримости, аддитивности и сопоставимости полезностей. Прежде чем рассмотреть, как Маршалл справился с некоторыми техническими трудностями теории полезности, следует дать обзор тех теоретических проблем, которые мешали теоретическому прогрессу в этой области.

### 1. Измеримость полезности

Предположим, что потребитель в соответствии со своими предпочтениями избирает товары  $A$ ,  $B$ ,  $C$  и  $D$ . При данном устойчивом ранжировании (предпочтений) этих четырех товаров мы можем сконструировать индекс полезности для данного потребителя, придав каждому из товаров какое-нибудь произвольное число, но сохранив порядок ранжирования: бесконечное количество подобных показателей будет ранжировать эти четыре избранных товара одинаково (см. табл. 9-1 и 9-2). Если при всех возможных числах неизменным остается только порядок, то мы имеем ординальную (порядковую) полезность, функцию "постоянную с точностью до монотонного преобразования". Предположим, что мы сконструируем новую серию, показывающую тот же порядок предпочтений среди  $A$ ,  $B$ ,  $C$  и  $D$ . Но теперь мы введем несколько более сильные ограничения для этих индексов: их разница должна описываться с помощью прибавления константы и умножения на константу. То есть если  $x$  — это один индекс, а  $y$  — следующий, тогда  $y$  получен на основе уравнения  $y = ax + b$ , где  $a$  и  $b$  — константы. Следовательно, разница между двумя индексами, полученными таким образом, определяется точкой отсчета и произвольной единицей измерения. Подо-

Таблица 9-1 Порядковая шкала полезности. Монотонные преобразования

	I	II	III
A	16	5	
B	8	4	
C	4	3	
D	2	2	...

Таблица 9-2 Количественная шкала полезности. Линейные преобразования

	I	II	III
A	16	33	
B	8	17	
C	4	9	
D	2	5	...

бные кардинальные (количественные) показатели по понятной причине называют "постоянными с точностью до линейного преобразования".

Эти два типа шкал полезности решительно отличаются в одном отношении. Шкалы, получаемые на базе монотонного преобразования друг друга, имеют одно и то же направление — это единственно общее для них свойство. Шкалы, получаемые на базе линейного преобразования показателей, предполагают нечто более строгое: если интервалы между показателями одной шкалы последовательно увеличиваются или сокращаются, то интервалы других шкал также последовательно увеличиваются или уменьшаются в той же степени. Если мы выберем одну из бесконечного числа функций полезности, удовлетворяющих требованию  $A > B > C > D$  с точностью до линейного преобразования, мы можем сравнивать различия между последовательными интервалами и делать, скажем, такой вывод: полезность  $A$ ,  $U_A$  превышает полезность  $B$ ,  $U_B$  в большей мере, чем  $U_B$  превышает  $U_C$ . В нашем примере мы можем сказать, что разница между полезностью  $A$  и полезностью  $B$  ( $U_A > U_B$ ) в 2 раза выше, чем разница между полезностью  $B$  и  $C$  ( $U_B > U_C$ ), — утверждение совершенно бессмысленное, если мы используем функцию полезности, постоянную с точностью до монотонного преобразования.

Измеримость с точностью до линейного преобразования требует знания знака не только первых разностей, но и вторых разностей значений функции полезности [т.е. разности разностей. — Прим. ред.]: первая разность говорит нам о направленности предпочтений; вторая разность — об интенсивности предпочтений. Если же мы в состоянии всего лишь ранжировать *порядковые* (ординальные) полезности с точностью до монотонных преобразований, то о предельной полезности можно сказать лишь то, что она положительна или отрицательна. Понятие же возрастающей или снижающейся предельной полезности смысла не имеет. Но если полезность можно измерять *количественно* (кардинально) с точностью до линейного преобразования, то первая и

вторая производные функции полезности обретают смысл; величина первой производной является показателем предельной полезности, а отрицательный знак второй производной означает действие закона уменьшающейся предельной полезности. Полезность, измеряемая таким способом, аналогична температуре, измеряемой термометром, градуированным по шкале Цельсия или Фаренгейта, поскольку шкала Фаренгейта соотносится со шкалой Цельсия по формуле  $\frac{5}{9}C^{\circ} + 32 = F^{\circ}$ , можно делать выводы об изменениях температуры независимо от вида применяемого термометра.

## 2. Операциональное измерение полезности

Операциональное построение *порядковой* шкалы полезностей представляется делом простым: мы просто позволяем индивиду выбирать товары и затем записываем серию чисел, сохраняя тот порядок, в котором он эти товары выбирал (ранжировал). Но для того, чтобы построить *количественную* шкалу полезностей, нам следует попросить индивида осуществить так называемый "мысленный эксперимент", вообразив две ситуации: когда он выбрал товар *A*, а не *B*, мы должны вновь дать ему товар *B* и попросить его сделать выбор между *B* и *C* и сравнить интенсивность предпочтений в этих двух ситуациях. Это чисто субъективная процедура, но поскольку полезность одного товара абсолютно не зависит от полезности всех других товаров, она фактически дает возможность сконструировать *количественную* шкалу полезностей.

Впервые это было продемонстрировано Ирвингом Фишером в его очерке "Статистический метод измерения "предельной полезности" и проверка справедливости прогрессивного подоходного налога" ("*A Statistical Method of Measuring "Marginal Utility" and Testing the Justice of a Progressive Income Tax*", 1927). Метод Фишера состоит в следующем: дадим индивиду произвольное количество какого-либо товара, например 100 батонов хлеба. Пусть предельная полезность 100 батонов равна одному "ютилю" — единице измерения полезности. Теперь, начиная с позиции, когда у этого индивида отсутствует молоко, найдем минимальное количество молока, которое он приобретет в обмен на сотый батон хлеба, который стоит один "ютиль". Зная величину первого прироста количества молока, скажем, 3 кубических сантиметра, повторим эксперимент со вторым приращением и далее, показывая при этом, что типичный индивид, конечно, будет требовать все большее количество молока за отказ от каждого дополнительного батона хлеба. Таким образом, мы получим ряд чисел, показывающих количества молока, необходимые для получения равного прироста полезности. На базе этого ряда мы получим соответствующий ряд показателей общей полезности потребленного молока (см. табл. 9-3). Суммируя приросты количеств молока (3, 4, 5, 6, 7), мы можем получить также ряд чисел, показывающих совокупную полезность, доставляемую последовательными количествами выпитого молока (3, 7, 12, 18, 25). Интерполируя, мы можем, таким образом, найти величину полезности, получаемую от равных приростов количества молока (табл. 9-4).

Таблица 9-3

Прирост производства молока (в куб. дюймах)	Полезность прироста производства молока	Совокупная полезность молока
3	1	1
4	1	2
5	1	3
6	1	4
7	1	5

Таблица 9-4

Количество молока (в куб. дюймах)	Совокупная полезность молока	Предельная полезность молока (в расчете на каждые дополнительные 3 куб. дюйма)
3	1,0000*	.....
6	1,7667	0,7667
9	2,4333	0,6667
12	3,0000*	0,5667
15	3,4667	0,4667

\* Из таблицы 9-3

Предположив, что индивид способен делать последовательный выбор между двумя конкретными количествами двух товаров, мы сможем определить эту функцию полезности с точностью до линейного преобразования. Но если предельная полезность молока зависит не только от количества молока, но и от количества других потребленных продуктов питания, то, как показал Фишер, мы получим новую функцию полезности, относящуюся к прежней нелинейным образом, если мы изменили товар, с помощью которого измерялась полезность молока. Если мы откажемся от концепции "аддитивной функции полезности" с одной переменной, а именно  $U_A = f(A)$ ,  $U_B = f(B)$  и т.д., и примем "обобщенную" функцию полезности, а именно  $U_A = f(A, B, C, \dots)$ ,  $U_B = f(B, A, C, \dots)$ , то мы уже не сможем измерять полезность в абсолютных величинах методом попарного выбора.

Идея обобщенной функции полезности была введена Эджуортом в работе "Mathematical Psychics" (1881) и развита Фишером в его знаменитой докторской диссертации "Mathematical Investigations" (1892). И хотя большинство экономистов признали взаимозависимость полезностей разных благ и, следовательно, невозможность существования аддитивной функции полезности, отказ от нее происходил медленно и с большим сопротивлением. Гипотеза универсальной "независимости" товаров, как мы увидим, исходит из того, что ни один товар не является "худшим" (*inferior*), т.е. не является тем товаром, покупки которого уменьшаются по мере роста дохода. Эта предпосылка противоречит фактам, свидетельствующим, что многие товары, если их определить достаточно узко, начиная с некоторых уровней дохода, действительно становятся "худшими". Следовательно, гипотезу универсальной "независимости" следует отвергнуть. Однако обобщенная функция полезности делает простую операционную процедуру по определению кардинальной полезности невозможной. Даже если мы примем возможность измерения полезности как данное, мы не сможем строго вывести из закона убывающей предельной полезности возрастающих функций спроса от дохода и убывающих кривых спроса от цены; результатом является более сложная и неоднозначная теория спроса. Поэтому нетрудно понять, почему в этот период большинство авторов, в особенности не искусственных в математике, предпочитали работать с аддитивными функциями полезности.

Вот все, что можно сказать об измерении полезности с точки зрения теории спроса. А как обстоят дела с измерением полезности с точки зрения теории благосостояния? Здесь даже измерения с точностью до линейного преобразования могут оказаться недостаточными. Даже если предположить, что мы можем произвести подобные измерения, пользуясь аддитивными функциями полезности, откуда вовсе не следует, что мы можем интегрировать кривые предельных полезностей и таким образом получить соответствующие совокупные полезности. Суммы, полученные путем сложения интервалов и рассчитанные на базе двух показателей, идентичных с точностью до линейного преобразования, будут не равны, поскольку и нулевая точка отсчета, и единица измерения избраны произвольно. Мы можем сказать, что температура с воскресенья до понедельника выросла в 2 раза больше, чем с понедельника до вторника, и это будет верно независимо от того, пользуемся мы градусами Фаренгейта или Цельсия. Но мы не можем сказать, что температура в понедельник была в 2 раза выше, чем в воскресенье, поскольку это утверждение зависит уже от того, каким термометром мы пользуемся: например  $20^\circ\text{C} = 68^\circ\text{F}$ ,  $40^\circ\text{C} = 104^\circ\text{F}$ . Суммы измерений температуры не имеют смысла, поскольку результаты отличаются в зависимости от избранного масштаба измерения. Что касается полезности, то возможность ее измерения с точностью до линейного преобразования дает нам знак предельной полезности, а также степень ее изменения, но не позволяет установить общую полезность набора товаров на основе суммирования их предельных полезностей.

Чтобы получить абсолютную величину совокупной полезности набора товаров для отдельного индивида, мы должны были бы иметь возможность рассчитать соотношения не только между разностями значений функции полезности, но и между самими этими значениями. А это предполагает измерение "с точностью до пропорционального преобразования", возможное лишь в том случае, если все показатели крат-

ны одной константе и различаются только количеством умножений на нее. Если бы полезность можно было измерить таким способом, то этот процесс был бы похож скорее на измерение веса и длины, когда нулевая точка отсчета точно определена, чем на измерение температуры, при котором нулевая точка зависит от принятого масштаба измерения. Говоря несколько иначе, в *ординалистской* теории полезности нам известна только серия контурных линий на карте горы индивидуальной полезности, но мы не в состоянии судить о том, является эта гора Эверестом или кротовым холмиком. В *кардиналистской* теории мы можем по крайней мере сравнивать расстояния между контурными линиями и иметь представление об очертаниях горы. Однако мы по-прежнему не знаем ее высоты, поскольку нам неизвестно, где она начинается и насколько круто поднимаются ее склоны; единица и начало измерения здесь совершенно произвольны. Однако, как доказывал Маршалл, при некоторых жестких условиях мы можем определить абсолютную высоту горы. Предполагая постоянную предельную полезность денег, теория благосостояния Маршалла достигла наивысшей возможности в измерении полезности, а именно измерения с точностью до общего множителя.

### 3. Гипотеза Бернулли

До этого момента мы рассматривали теорию полезности как средство прогнозирования потребительского выбора, осуществляемого среди некоторого количества "известных перспектив", или по крайней мере прогнозирования того, как потребители оценивают наборы "известных перспектив". Но как объяснить поведение потребителей в условиях неопределенности? Люди покупают страховую полис, тем самым предпочитая определенность неопределенности; но они также любят азартные игры, предпочитая неопределенность определенности. Возможно ли рационализировать этот род поведения, предполагая, что люди поступают так с целью максимизации "математического ожидания" своего дохода?

Все попытки определить функцию полезности на основе наблюдения за реакцией индивидов на вероятностные ситуации восходят к статье Бернулли о Санкт-Петербургском парадоксе (1738 г.). Суть парадокса в следующем: монета бросается до тех пор, пока она не ляжет лицевой стороной вверх; если это произойдет при первом броске,  $A$  платит  $B$  1 долл.; при втором — 2 долл.; при третьем — 4 долл. и т.д., т.е.  $A$  всякий раз уплачивает  $2^{n-1}$  долл. за  $n$ -ый бросок, при котором монета ложится лицевой стороной вверх. Какую плату захочет уплатить  $B$  за право играть в такую игру, если это "честная игра"? "Честной игрой" считается такая игра, в которой от игрока на каждой стадии игры никогда не требуют заплатить больше, чем общее математическое ожидание успеха, т.е. страховую стоимость (*actuarial value of gamble*). Ожидаемый выигрыш или ожидаемая потеря дохода от "честного пари", следовательно, всегда равны нулю. Математическое ожидание успеха при первом бросании монеты равно  $p \cdot 1 \text{ долл.} = (\frac{1}{2}) \cdot 1 \text{ долл.} = 0,50 \text{ долл.}$ ; при втором бросании оно равно  $(\frac{1}{2}) (\frac{1}{2}) \cdot 2 \text{ долл.} = 0,50 \text{ долл.}$ ; при  $n$ -м бросании оно составит  $(\frac{1}{2})^n \cdot 2^{n-1} \text{ долл.} = (2)^{n-1} \cdot 2^{n-1} \text{ долл.} = 2^{-1} \text{ долл.} = 0,50 \text{ долл.}$  Поскольку общее ожидание  $E$  представляет собой сумму ожиданий на каждой стадии игры, то  $E = 0,50 \text{ долл.} + 0,50 \text{ долл.} + \dots$  Сумма этого бесконечного ряда бесконечно велика, так что  $B$  должен заплатить  $A$  бесконечную сумму денег за право играть в подобную "честную игру". Поскольку люди явно не захотят платить бесконечно большие ставки за "честную игру", то предпосылка, согласно которой индивиды действуют якобы в интересах максимизации математического ожидания своего дохода, оказывается противоречивой.

Одним из решений этого парадокса может быть определение верхней границы выигрыша. Однако Бернулли предложил другое решение. Он утверждал, что люди руководствуются не "математическим ожиданием", а "моральным ожиданием" успеха, при котором вероятность взвешивается по полезности дохода. К тому же предельная полезность дохода с каждым приростом последнего снижается. При снижающейся предельной полезности денежного дохода люди будут настаивать на увеличивающих-



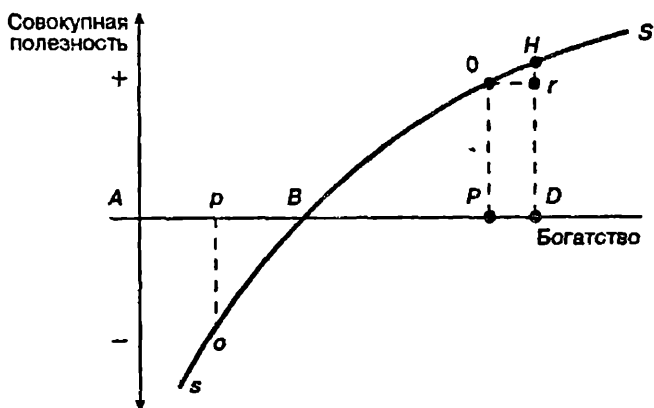


Рис. 9-1

ся выплатах, с тем чтобы компенсировать риск данной потерн: никто не станет платить 1 долл. за шанс выиграть 2 долл. с вероятностью 50%. Бернулли иллюстрировал свое доказательство графически (см. рис. 9-1).

Богатство индивида в самом начале составляет  $AB$ , а шанс выиграть  $BP$  равен 50%. Общая полезность выигрыша и потеря полезности, связанная с платой за право участвовать в игре, измеряются вдоль оси ординат. Если бы  $sBS$  была прямой линией, индивид платил бы сумму  $pB$ , в точности равную ожидаемому выигрышу  $BP$ . Поскольку кривая полезности дохода вогнута книзу,  $pB$  представляет собой самую большую сумму, которую придется уплатить за 50%-й шанс выиграть  $BP$ , причем в этой точке полезность выигрыша  $PO$  равна потере полезности от платы за игру  $ro$ . Далее Бернулли предположил, что кривая является логарифмической. Если  $rH$  представляет собой полезность бесконечно малой величины выигрыша  $PD$  для индивида, имеющего сумму денег  $AP$ , то, как полагает Бернулли,  $rH$  прямо пропорционально  $PD$  и обратно пропорционально  $AP$ . То есть допустим, что  $P$  — это величина "имущества" индивида; а  $dP$  — приращение этого имущества; тогда

$$dU = k \frac{dP}{P} \text{ или } \frac{dU}{dP} = \frac{k}{P}, \text{ где } k \text{ — постоянная величина.}$$

Предположим вместе с Бернулли, что  $c$  — величина "имущества", необходимая для существования, тогда общая полезность, получаемая от дохода  $P$ , может быть представлена определенным интегралом:

$$\int_c^P k \frac{dP}{P} = k (\log P - \log c) = k \log \frac{P}{c},$$

где  $c$  — постоянная интегрирования.

"Гипотеза Бернулли" утверждает, что  $dU$ , т.е. предельная полезность дохода, снижается тем же темпом (в %), каким увеличивается доход независимо от величины  $k$ . График предельной полезности дохода принимает, таким образом, форму равнобочной гиперболы, а это означает, что увеличение дохода на 10% ведет к снижению на 10% его предельной полезности независимо от его уровня. Но, как мы увидим далее, это всего лишь один представитель семейства возможных графиков предельной полезности дохода.

#### 4. Азартные игры и страхование

В 60-х годах XIX столетия гипотеза Бернулли получила дальнейшее развитие в работах вновь возникшего направления психофизики. Так называемый закон Вебера—Фехнера гласил, что осязаемые различия в ощущениях прямо пропорциональны интенсивности стимулов: ощущения представляют собой логарифмическую функцию стимулов. Психофизические эксперименты Фехнера, видимо, подтверждали гипотезу Бернулли, во всяком случае если "стимулы" отождествить с приростом дохода,

а "ощущения" — с полезностью. Однако ни Менгер, ни Вальрас не обратили внимания на закон Вебера—Фехнера. Но Джевонс был знаком с работой Фехнера, признал он и вывод из гипотезы Бернулли, согласно которому "игра в долгосрочном аспекте представляет собой надежный способ потери полезности". Маршалл в этом отношении был его последователем и соглашался с тем, что принцип максимизации полезности не может быть применен для объяснения выбора в условиях неопределенности. Если полезность данной выигранной суммы всегда меньше полезности потерянной, то рациональный индивид выберет страховку с равными или слегка предпочтительными шансами, но никогда не станет играть просто в "честную игру": он лучше заплатит больше 1 долл., с тем чтобы защитить себя от 1%-й вероятности потерять 100 долл., чем заплатит 1 долл. за 1%-ю вероятность выиграть 100 долл. Широко распространенный феномен покупки лотерейных билетов на "неравных" условиях следует объяснять "пристрастием к азартным играм". Другими словами, поступки людей вряд ли объяснимы их стремлением к максимизации ожидаемой полезности дохода.

Запрет Маршалла на использование теории полезности при анализе выбора в условиях неопределенности длился вплоть до недавнего времени, когда Нейман и Моргенштерн показали, что это как раз тот случай, когда можно использовать процедуру для измерения полезности с точностью до линейного преобразования\*. Правда, это мало что дает для теории потребления, которая предполагает, что индивид обычно выбирает среди известных альтернатив. Но это означает, что в одно прекрасное время мы сможем измерять кривую полезности дохода в абсолютных величинах. Эмпирические исследования в духе идей Неймана—Моргенштерна уже дали многообещающие результаты, поэтому ученые вернулись к проблеме рационализации на первый взгляд противоречивого поведения индивидов, которые страхуются от крупных потерь и в то же время играют на "равных" условиях (*at "fair" odds*).

Одна из таких гипотез, гипотеза Фридмена—Сэведжа, гласит, что кривая полезности дохода вогнута книзу в нижней и верхней своей части, но выпукла книзу — а это означает растущую предельную полезность дохода — в середине. И гипотеза Бернулли, и гипотеза Фридмена—Сэведжа предполагают, что полезность зависит от абсолютного уровня дохода: при данной кривой полезности дохода индивиды выбирают между альтернативными ситуациями, двигаясь вдоль нее. Однако полезность дохода можно соотносить с изменениями в уровне дохода, и в этом случае мы получаем более простое объяснение того факта, что большинство индивидов играют в азартные игры и в то же время принимают меры по страхованию от риска. Гипотеза Марковица объясняет этот феномен тем, что кривая полезности дохода содержит три, а не две точки перегиба, при этом нынешний уровень дохода независимо от его абсолютного размера находится в средней точке перегиба (см. рис. 9-3). Небольшие приращения дохода дают растущую предельную полезность, в то время как большие выигрыши порождают убывающую предельную полезность; это отражает отрицательное отношение людей к игре по-крупному и их готовность делать мелкие "честные ставки". В то же время небольшие сокращения дохода порождают растущее ощущение наносимого ущерба, а отсюда — стремление оградить себя от мелких потерь при полном безразличии к действительно большим утратам.

\* Сущность процедуры, предложенной Нейманом и Моргенштерном, состоит в следующем: предположим, индивид находит, что  $U_A > U_B > U_C$ ; возьмем лотерейный билет с выигрышем в виде  $A$  или  $C$  и предложим нашему герою выбор между возможностью получить  $B$  или взять лотерейный билет, на который с вероятностью  $p$  выпадет  $A$  или с вероятностью  $(1 - p)$  выпадет  $C$ ; находим, что  $p$  обеспечивает следующее равенство:  $pU_A + (1 - p)U_C = U_B$ . К примеру, у индивида имеется вероятность  $1/5$  не выиграть ничего и вероятность  $4/5$  выиграть 10 долл. "Математическое ожидание" от приобретения лотерейного билета составит в этом случае  $(1/5 \cdot 0 \text{ долл.}) + (4/5 \cdot 10 \text{ долл.}) = 8 \text{ долл.}$ ; но "моральное ожидание" равно  $(1/5 \cdot 0 \text{ долл.}) + (4/5 \cdot 1 \text{ долл.}) = 4/5$ , где  $U$  полезность выигрыша 10 долл. установлена произвольно и равна единице. Предположим, мы обнаруживаем, что при условии, когда  $B = 6 \text{ долл.}$ ,  $U_B = 4/5 U_A$ , индивиду все равно — получать 6 долл. или лотерейный билет. Изменяя величину вероятностей в этой игре и определяя среднюю полезность выигрышей, равную различным  $B$ s, мы сможем вычертить всю кривую полезности, причем единица измерения и нулевая точка определяются произвольно. См. рис. 9-2.

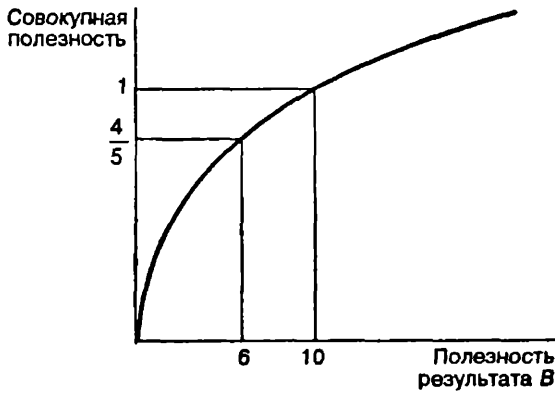


Рис. 9-2

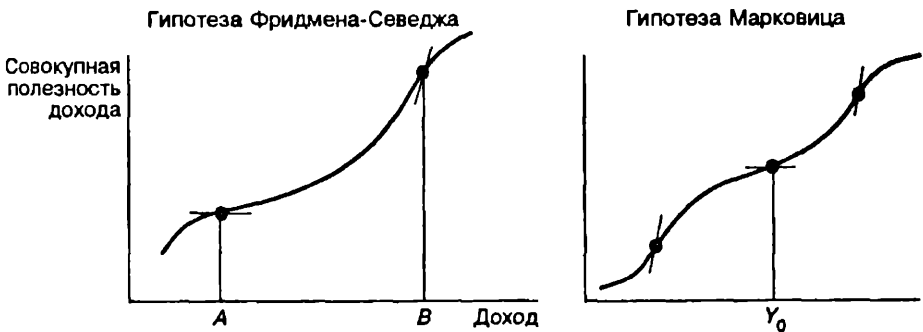


Рис. 9-3

Суть этих последних исследований состоит в том, чтобы показать, что убывающая предельная полезность денежного дохода — это совсем не то, что убывающая предельная полезность какого-либо конкретного товара. Если даже все вещи, которые можно купить на деньги, подчиняются закону убывающей предельной полезности, откуда вовсе не следует, что тому же закону подчиняется и денежный доход. Можно рационализировать поведение людей с помощью конкретной кривой полезности дохода, и, возможно, в один прекрасный день мы будем способны измерять количественную полезность дохода. Когда индивид готов уплатить 10 долл. за шанс выиграть 20 долл. при вероятности 50 на 50, то мы можем сделать вывод, что при его уровне дохода предельная полезность денег для него является постоянной. Если же он настаивает на "более чем равных шансах", то мы можем заключить, что он оценивает потерю 10 долл. выше, чем выигрыш от 10 долл., из чего следует, что предельная полезность денег, с его точки зрения, снижается и, наоборот, растет, если он готов играть на невыгодных условиях (меньших, чем при "честной игре"). Однако теория спроса вовсе не требует количественного измерения полезности; и никто еще не сумел изобрести такую процедуру, которая позволяла бы измерить выбор индивидов среди известных альтернатив с точностью до линейного преобразования. Маршалл эту проблему аккуратно обходит, сводя свой анализ к товарам, расходы на которые составляют небольшую часть общих расходов потребителя. Для таких товаров предельную полезность денежного дохода можно считать приблизительно постоянной, расчищая тем самым путь для простого перехода от полезности к спросу.

### 5. Гипотеза Бернулли и прогрессивное налогообложение

Перед тем как перейти к теории спроса, рассмотрим вкратце один из популярных способов использования гипотезы Бернулли в тот период, а именно в целях оправда-

ния прогрессивного налогообложения. С первого взгляда может показаться, что концепция снижающейся предельной полезности дохода всегда оправдывает прогрессивное налогообложение. Но это не так. Предположим, что все индивиды с одинаковым доходом имеют одинаковую способность удовлетворять свои потребности, так что один и тот же график полезности дохода применим ко всем налогоплательщикам; предположим далее, что мы хотим распределить налоговые платежи таким образом, чтобы все несли "равные жертвы", измеренные величиной уплачиваемого дохода; и тем не менее окажется, что мы приходим к разным выводам в зависимости от того, что мы хотим уравнивать — абсолютную, пропорциональную или предельную величину жертвы. При условии равенства *абсолютной* величины жертвы налоги распределяются таким образом, чтобы изъять одинаковую абсолютную величину общей полезности дохода у каждого индивида. При *пропорциональном* равенстве жертвы мы попытаемся извлечь одинаковую долю общей полезности дохода каждого индивида; при этой схеме "богатые" заплатят больше, а бедные — меньше, чем в предыдущем случае. При равенстве *предельной* жертвы мы минимизируем общую величину жертвы, при этом каждый индивид теряет одинаковую величину предельной полезности. *A priori* неясно, какую из этих концепций следует применить; Сиджвик и Маршалл склонялись в пользу первой; Коэн—Стюарт, известный голландский специалист по государственным финансам, предпочитал вторую; Эджуорт и Питу выступали за третью. Но какая бы концепция ни была избрана, фактическая структура налоговых ставок, необходимая для того, чтобы выполнить требование "равных жертв", зависит от конкретной формы кривой полезности дохода.

Если известно лишь то, что предельная полезность дохода снижается каким-то неопределенным темпом при всех его уровнях, тогда прогрессию в налогообложении, очевидно, можно оправдать на основе концепции равной *предельной* жертвы. Каким бы ни был отрицательный наклон кривой, эта концепция приближает наивысший доход к следующему за ним и т.д. до тех пор, пока не будет получена необходимая сумма налога. Чтобы обосновать прогрессию на основе концепций равной *абсолютной* или равной *пропорциональной* жертвы, требуется, чтобы кривая предельной полезности дохода была бы более крутой, чем кривая Бернулли, т.е. круче, чем равнобочная гиперболы. Гипотеза Бернулли предполагает, что данное процентное увеличение дохода порождает точно такое же увеличение общей полезности независимо от уровня дохода. Отсюда следует, что в этом случае принцип равной *абсолютной* жертвы требует пропорционального налогообложения: индивид, доход которого в два раза превышает доход другого, должен платить и в два раза больше налогов в долларах. Но даже при условии равной *пропорциональной* жертвы само по себе снижение предельной полезности дохода, как показали Коэн—Стюарт и Эджуорт, не обязательно ведет к прогрессии налогообложения.

Кроме того, хотя предельная полезность дохода может снижаться при данном уровне дохода, его увеличение может вызвать сдвиг всей кривой вверх вследствие роста ожиданий. Если долгосрочный график, связывающий соответствующие точки сдвигающихся вверх краткосрочных кривых, носит постоянный характер, то в этом случае ни одна из трех концепций не может служить обоснованием прогрессивного налогообложения, а осуществление принципа равной абсолютной жертвы вообще потребует регрессивного налогообложения.

Дальнейшие осложнения возникают в том случае, если графики индивидуальной полезности взаимозависимы, так что удовлетворение, получаемое от дохода, зависит не только собственно от дохода индивида, но и от его места в шкале распределения доходов. И наконец, различия вкусов и, следовательно, различия кривых полезности дохода исключают всякую возможность вывести структуру (налоговых) ставок из любой концепции равной жертвы без предварительного межличностного сопоставления полезности. Как только мы признаем, что люди различаются по способности удовлетворять свои желания, мы должны будем сделать вывод, что оптимальное распределение дохода будет означать более высокие доходы для людей, более эффек-

тивно извлекающих полезность, тогда остается лишь одна проблема — как найти этих индивидов.

Утверждалось, что в отсутствие специальных знаний мы должны исходить из того, что "все люди равны". Но это ошибка, которая часто возникает в случае, когда у нас есть две равновероятные альтернативы.

В отсутствие точных знаний предполагать, что кривые полезности дохода для отдельных лиц одинаковы, не более обоснованно, чем предполагать, что они различны. Вероятность обоих событий составляет 50% — и как только мы признаем, что они могут быть разными, мы сможем обосновать почти любое распределение дохода, введя в рассмотрение способность наслаждаться самим фактом получения дохода. К примеру, приведем не совсем приличное рассуждение Эджуорта в его работе "*Mathematical Psychics*": "Если предположить, что способность получать удовольствие есть порождение искусства и таланта... то тогда мы получим более глубокое, нежели то, что дает экономическая теория, объяснение более высокой оплаты за более приятный труд, которую получают представители аристократии искусств и таланта. Высшее удовольствие от секса точно так же основано на более высокой способности мужчин испытывать счастье... Во всяком случае... имеет место удивительное сходство между выводами, вытекающими из принципа полезности, и современными дискуссиями о привилегиях и обделенности в правах женского пола".

Возможно, единственный способ спасти предпосылку о том, что все мужчины и женщины имеют одинаковую способность получать удовлетворение от дохода, — это признать принцип: один человек — один голос, на котором базируются все наши политические институты. Налогообложение — это вопрос политического консенсуса, и это дает нам законное право укрыться за истинами, которые считаются самоочевидными. В результате проблема межличностных сравнений снимается, но по-прежнему с нами остается проблема, какую из концепций равной жертвы нам использовать.

Эта проблема в неоклассический период так и не была решена, а в некотором смысле она не решена и сегодня, хотя со временем идея равной предельной жертвы приобретала все больше и больше сторонников просто потому, что она обосновывала прогрессивный подоходный налог без предварительной спецификации конкретной формы кривой полезности дохода. Для англосаксонской традиции в области государственных финансов вообще характерно, что вся проблема рассматривалась исключительно с точки зрения налогов при полном игнорировании аспекта расходов. Очевидно, что даже если предположить, что предельная полезность дохода с его ростом монотонно снижается, тем не менее найдутся люди, которые станут ратовать за пропорциональный или даже регрессивный подоходный налог, поскольку известно, что государственные расходы полностью используются на социальные цели, от которых выигрывают только бедняки. В последние годы, в основном под влиянием итальянских авторов, тенденция рассматривать налоговую прогрессию исключительно с точки зрения государственных доходов более или менее исчезла, и в результате резко упал интерес к закону убывающей предельной полезности дохода.

## 6. Выведение кривых спроса

Вернемся теперь к теории спроса. Маршалл был по сути первым автором, который вслед за Вальрасом ясно и определенно выводил кривую спроса из функции полезности. В Математическом приложении II к своим "Принципам" Маршалл характеризует условия равновесия при потреблении товара  $x$  как  $MU_x = P_x MU_n$ . В применении ко всем товарам это дает знаменитый закон равенства отношений предельных полезностей к ценам:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \frac{MU_z}{P_z} = MU_n,$$

$MU_n$  — это то, что Маршалл называет предельной полезностью денег. "Предельная полезность денег" — несколько неточный термин, поскольку на самом деле Маршалл имел в виду не предельную полезность запаса денег, принадлежащих индивиду, а предельную полезность потока его денежных доходов в единицу времени, скажем за

день или неделю. В условиях равновесия индивид захочет иметь запас денег, который дает ему возможность распоряжаться определенной долей  $k$  его реального дохода, так что:

$$\frac{M}{P} = k \frac{Y}{P},$$

где  $P$  — общий индекс цен. Так что формально нам следовало бы записать отдельную часть формулы распределения потребительского дохода, представляющую предельную полезность доллара, хранимого в виде неиспользуемого денежного остатка при данном уровне рыночных цен. Если индивид сберегает часть дохода, то нам надо учесть и нынешнюю предельную полезность будущих доходов от ценных бумаг, сверх их текущей цены. Однако в целях удобства мы будем исходить из предпосылки, что весь доход расходуется на текущее потребление. Приток денежных доходов, увеличивающий вначале запас денежных средств индивида, понижает предельную полезность этого запаса, а затем увеличивает расходы до того уровня, пока предельная полезность хранимых денег вновь не уравнивается с предельной полезностью расходуемых средств. Другими словами, в условиях неравновесия предельная полезность хранимых денежных средств регулирует уровень расходов, а предельная полезность расходуемых денег определяет тот равновесный уровень, к которому стремится предельная полезность хранимых денежных средств. В будущем, чтобы избежать путаницы в этом вопросе, мы заменим  $MU_x$  на  $MU_c$ , характеризующую предельную полезность денежных расходов в целом. Нет нужды делить эту предельную полезность на общий индекс цен, поскольку цена денег, выраженная в долларах, равна единице. Поэтому  $MU_c$  представляет собой отношения предельной полезности каждого товара к его цене, и единую полезность доллара, затрачиваемого на предельные расходы любого вида.

Теперь мы можем переформулировать закон равенства отношений предельных полезностей к ценам в условиях потребительского равновесия в трех эквивалентных формах: потребитель максимизирует свое удовлетворение, когда 1) он уравнивает взвешенные предельные полезности всех товаров, т.е. предельные полезности товаров, взвешенные по их ценам; 2) он уравнивает соотношение предельных полезностей и соотношение цен для каждой пары потребляемых товаров; 3) он уравнивает предельную полезность долларовой стоимости каждого товара, купленного по данной рыночной цене, т.е. он уравнивает предельную полезность долларов, истраченных на всех рынках.

Предположим, потребитель достиг равновесия, а цена  $P_x$  падает. Равенство  $MU_x = P_x MU_c$  немедленно становится неравенством. Чтобы восстановить равновесие, следует закупить больше товара  $x$ , чтобы снизить  $MU_x$ . Несомненно, потребитель увеличит покупки товара  $x$ , если его цена падает, поскольку при более низкой  $P_x$  он получает полезности на 1 доллар от товара  $x$  больше, чем от любого другого товара. "Закон" снижающейся предельной полезности гарантирует снижение  $MU_x$  по мере увеличения закупок товара  $x$ , необходимых для восстановления равновесия. Следовательно, эффект замещения при падении цены дает нам отрицательный наклон кривой спроса при условии, что потребитель всегда стремится максимизировать удовлетворение своих потребностей в рамках ограничений, определяемых уровнем его дохода и данными ценами. Однако эта аргументация предполагает, что реальный доход индивида в результате снижения цены  $P_x$  не увеличивается, вследствие чего величина  $MU_c$  в течение процесса приспособления остается постоянной. Но как только индивид вновь уравнил предельную полезность всех своих расходов, мы включаем в рассмотрение номинальное увеличение реального дохода: это снижает предельную полезность хранимых денежных средств и тем самым ведет к увеличению закупок всех товаров, включая  $x$ . В этом случае эффект дохода является положительным, и мы получаем кривую спроса на  $x$  с отрицательным наклоном и положительную зависимость спроса от дохода.

Типично маршалловский метод выведения кривых спроса из кривых полезности базируется на концепции аддитивных функций полезности: предполагается, что фун-

кция полезности каждого покупаемого индивидом товара не зависит от полезности других товаров. Аддитивная функция полезности не допускает возможности замещения или дополнения одних товаров другими; со всеми товарами обращаются так, как если бы они были "независимыми благами". Но Маршалл понимал, что некоторые товары выступают как соперники, другие же потребляются только совместно:  $x$  и  $y$  являются субститутами, когда  $MU_x$  снижается при увеличении количества  $y$ ; они дополняют друг друга, если  $MU_x$  растет при увеличении  $y$ . Признание подобных взаимосвязей между товарами ведет прямо к обобщенной функции полезности, при которой полезность  $x$  является функцией полезности  $x, y, z \dots$  Однако обобщенная функция полезности означает, что из убывающей предельной полезности далеко не всегда следует, что все кривые спроса имеют отрицательный, а функции спроса от дохода — положительный наклон. Возвращаясь к увеличению реального дохода вследствие сокращения  $p_x$ , мы вовсе не можем быть уверены, что увеличится потребление всех товаров. Предположим, увеличение купленных товаров  $y$  сократит не только  $MU_y$ , но и  $MU_x$ , потому что  $x$  и  $y$  — субституты. Если часть прироста реального дохода тратится на  $y$ ,  $MU_x$  может сократиться в такой степени, что количество товара  $x$  для того, чтобы отвечать условиям максимального удовлетворения потребителей, упадет ниже своего первоначального уровня: эффект дохода является здесь отрицательным, а кривая спроса на товар  $x$  может тогда иметь положительный наклон:  $x$  в этом случае выступает как "худшее благо" (*inferior good*).

### 7. Постоянство предельной полезности денег

Один из способов решения этой проблемы — с самого начала предположить, что эффект дохода не существует. Это как раз то, что делал Маршалл, когда утверждал, что предельная полезность денег — наша  $MU_e$  — в большинстве случаев примерно постоянна. Конечно, абсолютное постоянство  $MU_e$  наблюдалось бы в очень редких случаях, что легко продемонстрировать. Ценовой сдвиг, который сохранил бы величину  $MU_e$  абсолютно неизменной, мог бы быть результатом только такой функции предельной полезности, у которой эластичность на данном отрезке равна единице. Если 1%-е падение  $P_x$  увеличивает спрос на товар  $x$  на 1%, тогда общая величина расходов на  $x$  не зависит от снижения его цены; следовательно, реальная величина дохода при новой цене остается такой же, как и при старой. Если эластичность функции полезности на данном отрезке меньше единицы, падение  $P_x$  сокращает общие расходы на  $x$  при условии, что все прочие расходы остаются прежними; при этом увеличение реального дохода понизит предельную полезность денежных остатков и результатом станет увеличение покупок всех товаров — все кривые спроса сдвинутся вправо. В итоге новый равновесный уровень  $MU_e$  изменится. Напротив, если эластичность функции предельной полезности больше единицы, падение  $P_x$  при данной величине  $MU_e$  увеличивает общие расходы. Предельная полезность денежных остатков теперь возрастает, сдвигая все кривые спроса влево и меняя тем самым окончательную равновесную величину  $MU_e$ . Следовательно, жесткая предпосылка постоянства  $MU_e$  предполагает единичную ценовую эластичность кривых предельной полезности на данном отрезке ценовых изменений.

Не имея права утверждать, что  $MU_e$  — действительно постоянная величина, Маршалл удовлетворился утверждением, что величина  $MU_e$  примерно постоянна для малых изменений цен "второстепенных" (*unimportant*) товаров, т. е. тех товаров, которые поглощают незначительную часть общих расходов индивида. Для всех практических целей  $MU_e$  остается постоянной величиной и может использоваться в качестве единицы измерения полезности для индивида, представляя собой прирост совокупной полезности в результате добавления одного доллара к общим расходам потребителя. При данной базисной формуле  $p_x = MU_x/MU_e$  знание величины  $MU_e$ , а также индивидуальной кривой спроса на товар  $x$  позволяет нам вывести функцию предельной полезности товара  $x$ . Таким путем, избегая постулирования того, что предельная полезность денежного дохода может быть фактически количественно измерена, Мар-

шлал получил нечто, напоминающее количественное измерение функции предельной полезности "второстепенных" товаров.

Этот метод абсолютно аналогичен тому, как мы обычно выводим график спроса на какой-либо фактор производства. Предельная полезность играет ту же роль в теории потребления, что и предельный физический продукт производственного фактора в теории производства. Мы выражаем предельный физический продукт в долларах, умножая его на предельный доход этого продукта, при условии, что фирмы исходят из данных цен, а предельный доход в условиях совершенной конкуренции равен среднему доходу, который в свою очередь равен цене этого продукта. Аналогичным понятием в теории потребления является величина, обратная  $MU_c$ , — ее можно было бы назвать "предельным доходом от полезности". Если  $MU_c$  представляет собой увеличение совокупной полезности вследствие увеличения общих расходов потребителя на один доллар, то  $MR_c$  — это ценность в долларах одной добавленной единицы полезности — "ютиля". Предположим,  $MU_c = 20$  ютилей на 1 доллар. Тогда величина  $MR_c$  равна 5 центам; добавление одного ютиля к совокупной полезности эквивалентно добавлению 5 центов к общим расходам. Поскольку  $p_x = MU_c MR_c$ , правая часть этого выражения дает нам предельную норму замещения между деньгами и данным товаром.  $MR_c$ , следовательно, относится к  $MU$  так же, как предельный доход от фактора производства относится к предельному продукту в натуральном выражении. Кривая спроса на производственный фактор идентична графику его предельного дохода; точно так же график потребительского спроса представляет собой график предельной нормы замещения. Однако эта аналогия — чисто формальная. Когда фирма в ответ на изменение цен факторов меняет структуру факторных затрат, цена данного товара в действительности остается постоянной. Напротив,  $MR_c$  почти всегда несколько меняется при колебаниях цен отдельных товаров; единственный случай, когда этого не происходит, — это если график предельной полезности и, следовательно, кривая спроса на данный особый товар выражены на соответствующем участке равнобочной гиперболой.

### 8. Повторение с использованием новых формулировок

При данном снижении цен кривую спроса на товар  $x$  можно вывести из кривой предельной полезности в два приема. На рис. 9-4 мы чертим функции для удобства в виде прямых линий. В условиях равновесия потребитель уравнивает  $MU_x$  и  $p_x MU_c$ . Когда  $p_x = p_1$ , он покупает  $q_1$  товара  $x$ . При более низкой цене  $p_2$  вследствие эффекта замещения его закупки смещаются вниз вдоль кривой предельной полезности. Если эластичность кривой  $MU_c$  меньше единицы, падение цены будет высвобождать часть дохода для расходов на другие товары; это означает, что прямоугольник со сторонами  $O(MU_{x1})$  и  $(O_{q1})$  больше прямоугольника со сторонами  $O(MU_{x2})$  и  $(P_{q2})$ ; всех товаров, включая  $x$ , закупается больше и  $MU_c$  снижается до уровня  $MU'_c$ . В результате возникающего эффекта дохода, добавляемого теперь к эффекту замещения, потребитель покупает новое количество  $q_2$  товара  $x$  по более низкой цене. Таким способом мы можем получить кривую спроса на любой "лучший" (*superior*) товар.

Вместо сопротивления данной функции предельной полезности с разными ценами мы можем использовать одну из диаграмм Джеворна и начертить непосредственно динамику соотношения  $MU_x/p_x$  (рис. 9-5). Рациональный потребитель уравнивает взвешенные предельные полезности всех товаров, приводя каждую к равному общему уровню  $MU_c$ , так что в итоге расходуется весь его доход. Падение цены  $p_x$  ведет к повысательному сдвигу функции взвешенной предельной полезности товара  $x$ . Если мы лишим потребителя номинального увеличения его реального дохода, связанного со снижением  $p_x$ , он купит больше  $x$  и меньше  $y$ . Если мы восстановим прирост реального дохода, он купит еще больше  $x$ , а также и  $y$ , поскольку  $MU_c$  упадет.

В принципе функция  $MU_c$  может повышаться, падать или оставаться неизменной. Если эластичность спроса на отрезке  $p_1 - p_2$  равна единице, индивид истратит на товар  $x$  при новой цене столько же, сколько и при старой; поэтому  $MU_x/p_x$  и  $MU_c$  не изменятся; эффект дохода равен нулю и индивид кончит тем, что купит  $q_2$  товара  $x$  и



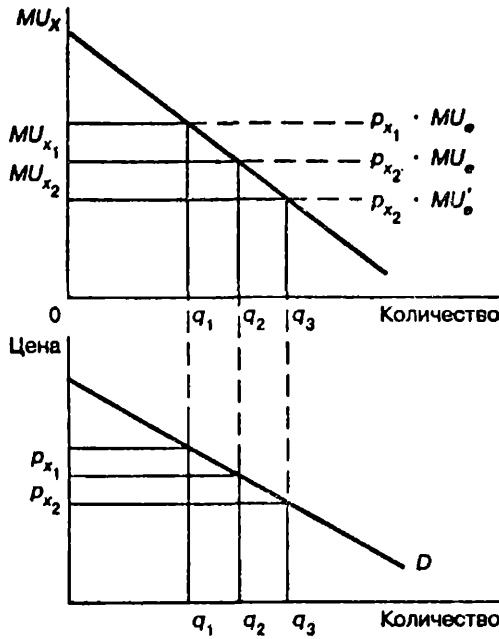


Рис. 9-4

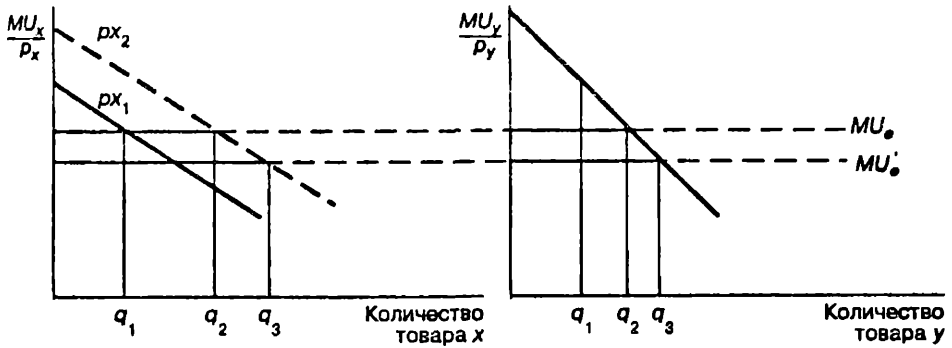


Рис. 9-5

$q_1$  товара  $y$ . Если спрос неэластичен, индивид купит больше товара  $x$  при более низкой цене, но все же оставит часть дохода на покупку других товаров. В результате  $MU_e$  упадет. Напротив, эластичный спрос на  $x$  повысит  $MU_e$ , оттягивая расходы от других товаров. При данных ценах  $MU_e$  обратно пропорциональна величине реального дохода. Но любое сокращение цены повышает потенциальную покупательную способность денежного дохода. С одной стороны, тот факт, что индивид располагает большим реальным доходом, когда он тратит предельный доллар, понижает  $MU_e$ , но, с другой стороны, то, что он может купить больше товара за предельный доллар, когда некоторые цены снизятся, повышает  $MU_e$ . Соотношение этих противоположных факторов может быть любым.

Все это предполагает, что  $x$  и  $y$  — независимые блага. Если же  $x$  и  $y$  — субституты, или взаимодополняющие блага, то проблема усложняется. Каждая функция взвешенной предельной полезности начертана, исходя из данных вкусов, данного денежного дохода и данного набора цен всех товаров, включая цену рассматриваемого товара. Но если  $x$  и  $y$  являются субститутами,  $MU_y$ , а следовательно, и  $MU_y/p_y$  сдвигаются вниз по

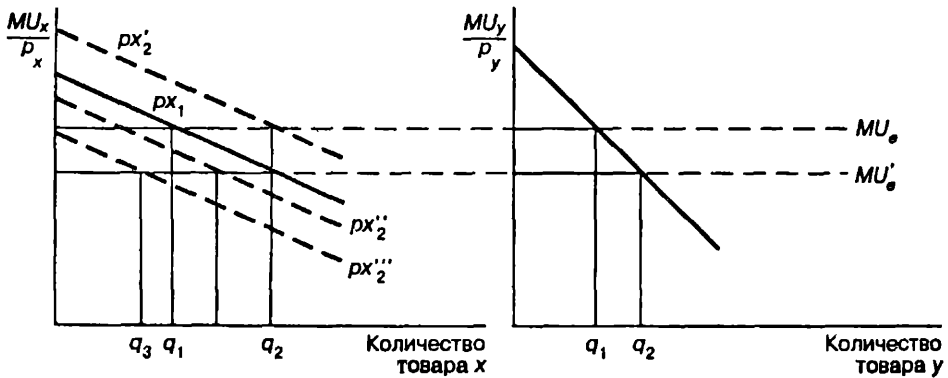


Рис. 9-6

мере приобретения большего количества  $x$ ; если же они являются взаимодополняющими товарами, то  $MU_y$ , а следовательно, и  $MU_y/p_y$  сдвигаются вверх по мере увеличения покупок  $x$ . Следовательно, если  $x$  и  $y$  не являются независимыми благами, любое изменение  $p_x$  вызывает сдвиг всех функций взвешенной предельной полезности. Теперь легко увидеть, как возникает так называемый "парадокс Гиффена" (см. ниже). Цена товара  $x$  падает, и этого товара покупается больше вследствие эффекта замещения. Однако эффект дохода, возникающий вследствие падения цены, ведет к росту закупок товара  $y$ : если  $x$  и  $y$  являются сильными конкурентами, увеличение потребления  $y$  резко снижает  $MU_y$ . Возможно, что кривая  $MU_x/p_x$  снизится так резко, что в условиях равновесия товар  $x$  будет закупаться фактически в меньших количествах, чем прежде (см. рис. 9-6). Отсюда мы заключаем, что положительный наклон кривой спроса может быть результатом существенного искажающего влияния эффекта дохода вследствие крайне острой конкуренции между товарами.

"Худшие блага" (*inferior goods*) — это товары с отрицательной эластичностью спроса по доходу. Если мы будем считать  $MU_y$  постоянной, предполагая вместе с Маршаллом, что эта проблема "не важна", то мы элиминируем возможность возникновения любого эффекта дохода вследствие изменения цен и тем самым по определению устраним из рассмотрения худшие блага. Если же мы не будем строго следовать подходу Маршалла, мы можем удовлетвориться тем фактом, что нам придется редко встречаться с худшими благами при условии, что мы определим товарные категории достаточно широко. Если же определить их достаточно узко, то почти все они при определенных уровнях дохода могут оказаться худшими благами. Продукты питания, взятые в целом, наверняка не являются низкосортными благами: продукты питания выступают как товары, дополняющие другие широко определенные товарные группы, такие, как "одежда", "жилища", и эффект дохода, возникающий вследствие изменения цены всех продовольственных товаров, должен быть положительным. Но маргарин или другой дешевый сорт какого-либо продукта может оказаться худшим благом, поскольку в наличии имеются предпочитаемые субституты. Тем не менее следует отметить, что, несмотря на обилие эмпирических данных об эластичности спроса по цене и доходу, безусловных примеров "худших" товаров очень мало.

### 9. Метод кривых безразличия

До сих пор изложение теории потребительского поведения шло в духе Маршалла, предполагающего кардиналистское измерение полезности. Однако к этой проблеме можно подойти с точки зрения ординалистской теории полезности на основе применения кривых безразличия. Инструмент кривых безразличия был изобретен Эджуортом [см. гл. 8, раздел 9] и усовершенствован Парето и Фишером. Однако он так и не стал популярным и, в конце концов, остался без употребления. Его возродил А.Л.

Боули (A.L. Bowley) в своей работе "Mathematical ground work" (1924). Однако Боули не воспользовался им для измерения полезности. В 1934 г. Хикс и Аллен показали, что кривые безразличия можно использовать в целях перестройки теории потребительского поведения на основе ординалистской концепции полезности, при этом обнаружилось, что Джонсон и Слуцкий независимо друг от друга получили тот же результат уже в 1913 и 1915 гг.

Механизм кривых безразличия предполагает, что индивид может последовательно ранжировать свои предпочтения; более того, что он может выявить свое "безразличие" между двумя альтернативами в каждый данный момент времени. Что мы наблюдаем в действительности, так это точку на кривой безразличия — точку, в которой наклон линии цены относительно осей  $x$  и  $y$  равен отношению предельных полезностей  $x$  и  $y$ . Но отсюда мы выводим, что при другом гипотетическом отношении обмена между  $x$  и  $y$  индивид мог бы выбрать такую комбинацию двух товаров, при которой его уровень общей полезности остался бы неизменным. Следовательно, кривая безразличия характеризует различные комбинации  $x$  и  $y$ , обеспечивающие один и тот же уровень общего удовлетворения.

Теперь мы можем вывести кривую спроса на  $x$ , заменив на оси  $y$  другой товар доходом (см. рис. 9-7). Первоначально индивид находится в точке  $R_1$  при данном уровне дохода  $OM$ , при величине расходов на товар  $x$ , равной  $NM$ , и величине расходов на прочие товары, равной  $ON$ . Цена товара  $x = OM/OQ'$  на графике, характеризующем соотношение цен и количество, показана в точке  $p_1$ . Если  $p_x$  снижается, бюджетная линия  $MQ'$  сдвигается в положение  $MQ''$ : при той же величине денежного дохода можно купить большее количество товара  $x$ . Индивид вновь уравнивает наклон линии цены  $OM/OQ'' (= p_2)$  с отношением предельной полезности  $x$  к предельной полезности

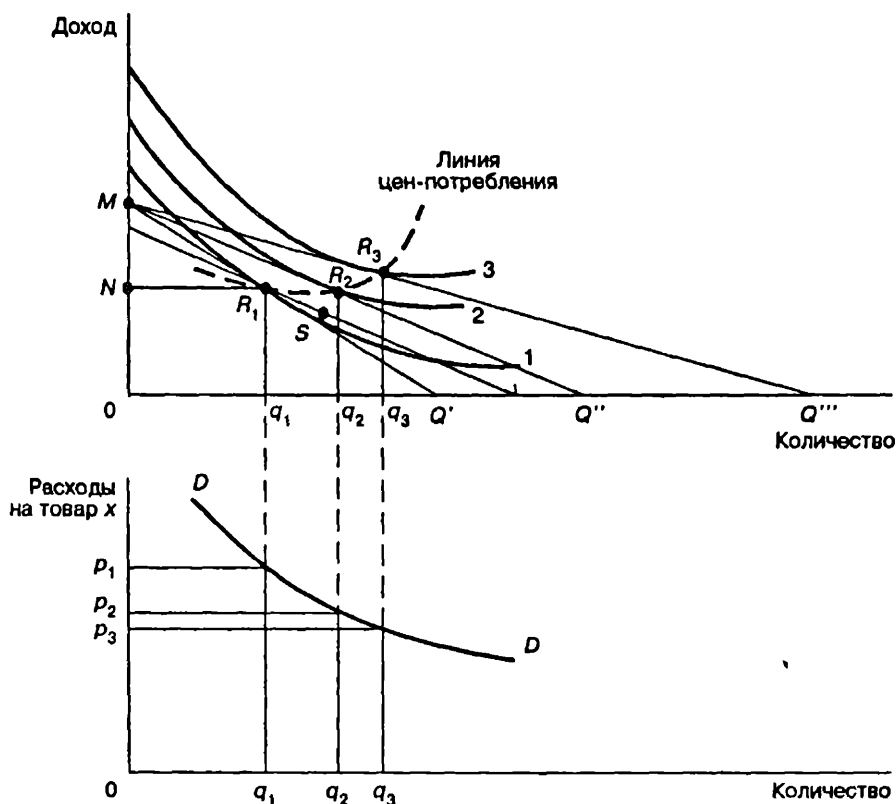


Рис. 9-7

денег: для этого он переходит в точку  $R_2$  на более высокой кривой безразличия 2. Теперь эффект дохода и эффект замещения могут быть аккуратно разделены. Мы лишаем индивида выгоды от увеличения реального дохода вследствие падения цены  $p_x$ , сдвигая бюджетную линию вниз, не изменяя ее наклона, до тех пор, пока она не станет касательной к кривой 1. Даже если доход индивида не возрастет от снижения цены  $p_x$ , он может сдвинуться в точку  $S$  и благодаря этому купить больше товара  $x$ . Если же мы вновь введем в рассмотрение увеличение дохода, он переходит в точку  $R_2$ . Следовательно, увеличение покупок товара  $x$ , когда его цена падает, является результатом объединенного воздействия эффекта дохода и эффекта замещения. Рассмотрение графика обнаруживает, что кривая спроса с положительным наклоном предполагает все более пологие кривые безразличия, так чтобы линия потребления—цен загибалась назад (см. рис. 9-8). Это должно означать, что приращение денежного дохода расходуется на некий субститут  $y$ , вызывая у индивида растущее нежелание приобретать дополнительные количества товара  $x$  по прежней цене.

Наклон кривой безразличия выражает предельную норму замещения —  $MRS$  двух товаров. В нашем случае  $MRS = MU_x/MU_y$ . Наши кривые выпуклы книзу, что характеризует снижающуюся  $MRS$ , когда все меньше и меньше денег предлагается за дополнительную единицу товара  $x$ . Иногда утверждают, что выпуклость кривых безразличия равнозначна закону убывающей предельной полезности. Но это недоразумение. Если бы потребитель мог сравнивать величину полезности, получаемой благодаря переходу с кривой безразличия 1 на кривую безразличия 2, с величиной полезности, получаемой при переходе с кривой 2 на кривую 3, полезность можно было бы измерять количественно. Тогда снижение предельной полезности можно было бы изобразить в виде кривых, располагающихся все более тесно по отношению друг к другу. Однако подход с точки зрения кривых безразличия предполагает только то, что индивид может ранжировать полезности в определенном порядке: он знает, что кривая 2 расположена выше кривой 1, но не знает, насколько выше. А что можно сказать относительно формы отдельной кривой безразличия? Для любого набора, состоящего из двух товаров, прирост, по крайней мере одного из них, повышает совокупную полезность этого набора — при любом определении полезности — и перемещает индивида на более высокую кривую безразличия. А что случается, если мы перемещаемся вдоль кривой безразличия, приобретая все большее количество одного товара за счет уменьшения другого? Обязательно ли  $MRS$  снижается?

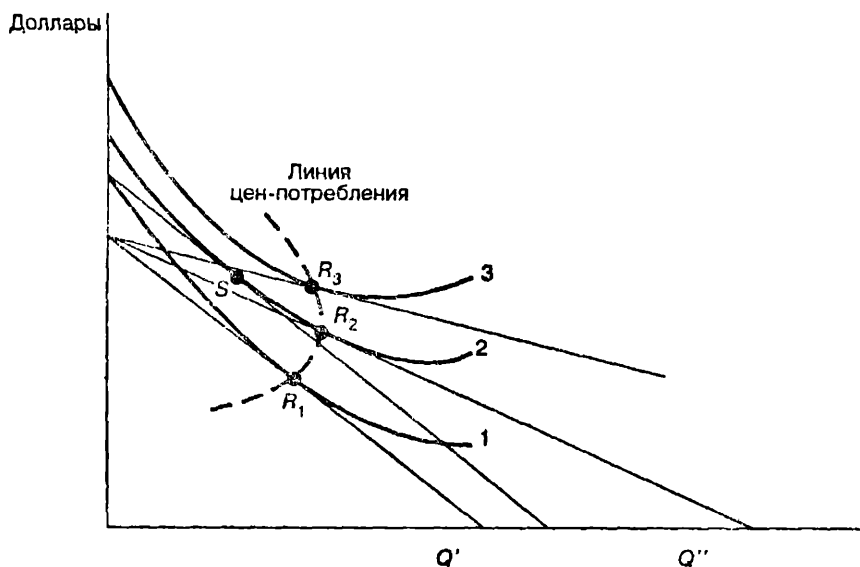


Рис. 9-8

Понятие "безразличие" само по себе не предполагает прямого измерения. Хотя выбор между тем, что мы могли бы назвать "безусловно изолированными" наборами товаров — наборами, которые отличаются друг от друга лишь тем, что в одном из них содержится больше по крайней мере одного из данных товаров, — можно рационализировать с помощью порядковой шкалы полезности, никакого практического метода для определения конкретного вида кривых безразличия изобретено не было. Механизм кривых безразличия требует от нас сравнения *знаков* предельной полезности: когда мы движемся вдоль кривой по направлению к оси  $u$ ,  $MU_x$  является отрицательной величиной, а  $MU_y$  — положительной, но относительная величина самих предельных полезностей остается неопределенной. Мы знаем, например, что кривые безразличия имеют отрицательный наклон, но их точная форма не определена. Использование кривых безразличия само по себе означает, что возможность измерения полезности сводится к измерению с точностью до монотонного преобразования и не более того. Индивид утверждает, что он предпочитает  $4x$  одному  $y$ , но не  $2x$  одному  $y$ . Отсюда мы можем заключить, что он будет безразличен к соотношению  $3x$  и  $1y$ . Более того, отсюда следует, что если количество товара  $x$  в его распоряжении сократится до  $2x$ , то он должен быть компенсирован потреблением товара  $y$  в количестве  $1y$ ; но мы не можем исходить из предположения, что он способен сказать, какое увеличение количества товара  $y$  эквивалентно единице сокращения товара  $x$ . Принять такую предпосылку значило бы предположить, что индивид способен сравнивать приращения и сокращения предельной полезности, что предполагает количественное измерение полезности.

Поскольку кривые безразличия не поддаются непосредственным наблюдениям, то выпуклость кривых может быть только логически выведена из поведения людей. Вогнутые книзу кривые безразличия предполагают, что индивид страдает мономанией. Если на рис. 9-9 провести бюджетную линию, то точка  $R$  не будет означать устойчивого равновесия, поскольку индивид, перемещаясь вдоль бюджетной линии, сможет выйти на кривую безразличия более высокого порядка. Максимизация полезности для индивида завершится тем, что он станет потреблять только  $x$ , а не  $y$ ; если же бюджетная линия пересеклась с крайними точками *одной и той же* кривой безразличия, то индивид мог бы истратить весь свой доход или исключительно на  $y$ , или же делимо на  $x$ . Карты вогнутых кривых безразличия, видимо, отражают неприятие разнообразия, что нельзя исключить *a priori*. Тем не менее неприятие разнообразия не может характеризовать модальное поведение, и потому мы можем *предположить*, что кривые безразличия, как правило, имеют выпуклую форму\*.

Допустим, мы можем начертить карты выпуклых кривых безразличия, но это не значит, что при этом мы предполагаем уменьшающуюся предельную полезность. Сказать, что я готов предложить последовательно уменьшающееся количество орехов в обмен на увеличение моего запаса яблок, это совсем не то же, что сказать, будто для меня предельная полезность яблок снижается. Предельная полезность яблок, при том что все остальное, включая мой запас орехов, остается постоянным, может и возрастать. Но поскольку яблоки и орехи являются взаимодополняющими товарами, то чем больше я имею яблок, тем больше становится для меня предельная полезность орехов, а потому тем менее охотно я буду предлагать равное количество орехов за дополнительные яблоки. В итоге кривые безразличия между яблоками и орехами будут выпуклыми.

В этом месте мы можем на время вернуться к тому "доказательству" закона убывающей предельной полезности, которое обычно предлагалось в учебниках на рубеже столетий. Это доказательство строилось по образцу классического обоснова-

\* Если изобразить графики полезности в виде гор, на поверхности которых нет углублений, то мы получим просто контурные линии, которые не имеют никаких количественных характеристик (см. рис. 9-10). Причем только квадрант III имеет отношение к анализу обычного случая, когда  $x$  и  $y$  представляют собой то, что Джевонс называл "товарами": приобретение хотя бы одного из этих благ увеличивает совокупную полезность. Если бы  $y$  представлял собой доход, а  $x$  — "отрицательный товар", каковым является время, то мы находились бы в квадранте IV, в противоположном случае мы были бы в квадранте II. В квадранте I оба блага представляют собой "отрицательные товары", т. е. неприятности.

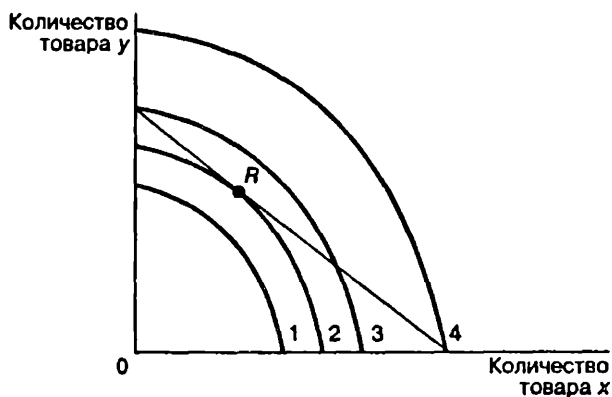


Рис. 9-9

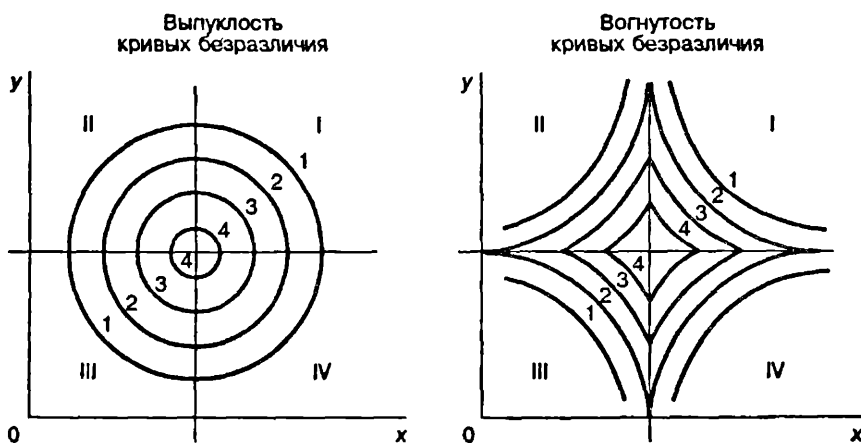


Рис. 9-10

ния закона убывающего плодородия в сельском хозяйстве — способом доказательства от противного [см. гл. 3, раздел 7]. Если предположить, что предельная полезность постоянна, то из стремления максимизировать полезность нельзя вывести какой-то единой и предсказуемой структуры потребительских расходов на различные товары, т.е. закон равенства взвешенных по ценам предельных полезностей не обеспечит равновесной структуры распределения (расходов). Если исходить из растущей предельной полезности, то потребитель будет покупать продукт с наивысшей или наиболее быстро растущей предельной полезностью и потому окажется подверженным монomanии. Поскольку на самом деле люди потребляют огромное разнообразие товаров, растущую предельную полезность, как и постоянную, следует отвергнуть. На самом деле это доказательство в лучшем случае говорит о том, что предельная полезность отдельных товаров снижается, но это касается отнюдь не всех товаров. Что еще хуже, это доказательство зависит от скрытой предпосылки, согласно которой функции полезности не зависят друг от друга. Если условие об аддитивности полезности заменить функциями полезности обобщенного вида, то тогда даже повсеместно растущая предельная полезность может заставить потребителя искать разнообразия вследствие взаимодополняемости товаров.

Преимущество анализа на основе кривых безразличия состоит в том, что он побуждает нас в силу самой концепции "безразличия" обращать внимание на взаимоотношения товаров. Растущая предельная полезность и карты вогнутых кривых безразличия говорят вроде бы одно и то же — и то, и другое означает путь к монomanии. Однако растущая предельная полезность ведет к монomanии только в том случае, если мы игнорируем взаимодополняемость между товарами, в то время как вогнутые

кривые безразличия означают, что некто готов предложить все более растущую величину товара  $y$  за единицу товара  $x$ , что справедливо только в том случае, если  $x$  и  $y$  являются субститутами. Но главное состоит в том, что, как только мы отказываемся от идеи количественного измерения полезности, само понятие предельной полезности как однозначно определенной величины теряет свой смысл.

Снижающаяся предельная норма замещения не эквивалентна снижающейся предельной полезности.

### 10. Метод выявленных предпочтений

Вне всякого сомнения, мы часто предпочитаем  $A$  по сравнению с  $B$  гораздо сильнее, чем  $B$  по сравнению с  $C$ . Однако подобные интроспективные ощущения совсем не обязательно имеют какие-либо операциональные последствия. Мы бы выбрали скорее  $A$ , чем  $B$ , и скорее  $B$ , чем  $C$ , даже если бы предпочитали  $A$  по сравнению с  $B$  в меньшей степени, чем  $B$  по сравнению с  $C$ . На уровне наблюдения идея интенсивности предпочтения не имеет смысла. Но если мы отказываемся от учета интроспективных ощущений, то понятие безразличия вызывает такие же возражения, как и концепция интенсивности предпочтения. Ни один *отдельный* акт выбора со стороны потребителя не может служить доказательством его безразличия по отношению к двум ситуациям. Пока мы не собираемся придать безразличию какое-либо статистическое значение, — для большого числа наблюдений обнаруживается, что индивид предпочитает  $B$  по сравнению с  $A$  не чаще, чем  $A$  по сравнению с  $B$ , — мы должны отказаться от концепции безразличия на основе того же бихевиористского аргумента, который мы использовали против понятия интенсивности предпочтения. Самуэльсон показал, что кривые спроса можно вывести исключительно на основе индивидуальных "выявленных предпочтений", не пользуясь концепциями интенсивности предпочтения или кривыми безразличия. Единственная предпосылка, которую мы должны принять, — это условие "транзитивности": если обнаружилось, что индивид в каком-то случае предпочел  $A$  по сравнению с  $B$ , то в любом случае он не может предпочесть  $B$  по сравнению с  $A$ . Эту предпосылку можно сформулировать проще: ни один из двух наблюдаемых случаев потребительского выбора не должен обнаруживать противоречий в потребительских предпочтениях. Потребитель ведет себя "рационально", правда, лишь в этом минимальном смысле — в смысле последовательности его выбора.

"Фундаментальная теорема потребления", согласно Самуэльсону, гласит, что спрос на товар всегда изменяется в том же направлении, что и доход потребителя; положительный наклон кривых спроса относительно дохода всегда предполагает, что кривые спроса относительно цен имеют отрицательный наклон. Чтобы продемонстрировать эту теорему, предположим, что потребитель тратит весь свой доход на покупку только двух товаров. Исходная ситуация, характеризующая соотношение цены и дохода, представлена на рис. 9-11 линией  $AB$ ; обнаружено, что потребитель выбрал комбинацию товаров  $x$  и  $y$ , изображаемую точкой  $R$ . Точка  $R$  "выявлена", поскольку потребитель предпочитает ее всем другим комбинациям  $x$  и  $y$  в рамках доступного ему пространства  $OAB$ . Предположим, что цена товара  $x$  падает и новая линия, характеризующая соотношение цены и дохода, — это  $AC$ . Давайте теперь уменьшим доход потребителя ровно настолько, чтобы оставшаяся часть позволила ему покупать прежние количества обоих товаров при более низкой цене товара  $x$ . Новая линия, характеризующая соотношение цена-доход,  $DE$  параллельна прежней линии  $AC$  и проходит через точку  $R$ . Очевидно, что потребитель не может выбрать ни одной точки выше  $R$  на кривой  $DE$  по той простой причине, что точка  $R$  была "выявлена" в качестве самой предпочтительной комбинации при исходном соотношении цены и дохода. Выбрать комбинацию, которая была доступна и ранее, но в соответствии с предыдущим выбором уступающую  $R$ , значило бы вести себя непоследовательно. Но мы исключаем эту возможность как противоречащую исходной предпосылке. Следовательно, потребитель должен выбрать либо  $R$ , либо точку в ставшем для него теперь доступным заштрихованном треугольнике; он должен выбрать — либо купить то же количество  $x$ , либо больше. Если теперь вернуть ему первоначально

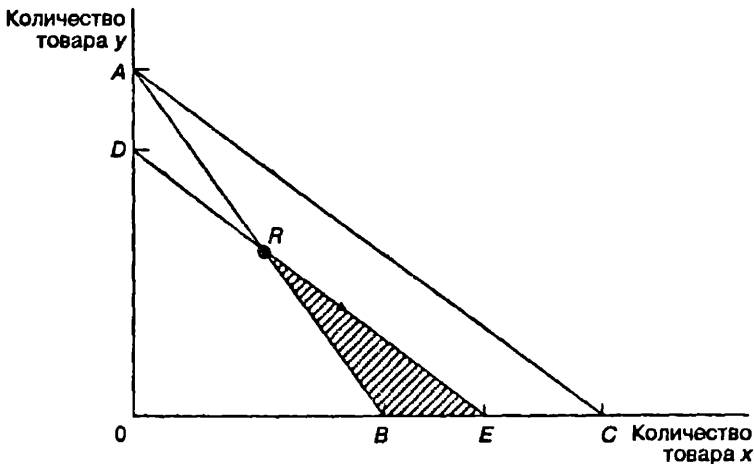


Рис. 9-11

взятые у него деньги, он купит больше  $x$ , если эластичность спроса на  $x$  по доходу положительна. Тем самым мы доказали, что кривая спроса на товар  $x$  имеет отрицательный наклон, если наклон функции спроса на  $x$  от дохода для  $x$  положителен. На том же основании можно доказать, что, если эффект дохода является отрицательным, изменение спроса вследствие изменения цены будет неопределенным.

Поскольку при поверхностном наблюдении эффект замещения нельзя отделить от эффекта дохода, метод "выявленных предпочтений" не может различить парадокс Гиффена, т.е. отрицательный эффект дохода в сочетании с сильным эффектом замещения. С другой стороны, метод выявленных предпочтений дает тот же самый результат, что и хиксианский метод кривой безразличия, но без обращения к неоперациональной категории "безразличия". Более того, различие между эффектами замещения и дохода при использовании метода кривой безразличия является чисто таксономическим: он обеспечивает нас ящиками, необходимыми для классификации, но не сообщает, как их заполнить. Ясно, что если мы не можем измерять полезность количественно и потому ощущаем необходимость отказаться от старой теории предельной полезности, то нет особых возражений против того, чтобы перейти на позиции полного бихевиоризма, т.е. к методу выявленных предпочтений.

## 11. Маршаллианские кривые спроса

Как мы уже видели, отрицательный наклон кривой спроса на "второстепенные" товары можно рационально объяснить с помощью теории полезности либо в кардиналистской, либо в ординалистской версии. Но почему бы не вывести кривую спроса прямо из фактических данных? В конце концов, то, что количество товара и его цена находятся, как правило, в обратном соотношении, известно было задолго до того, как люди стали задумываться о полезности. Однако нам доступны во времени данные о соотношении цен и количеств во времени, в то время как кривые спроса имеют дело с альтернативными показательными намерениями в один и тот же период времени. Чтобы построить маршаллианскую кривую спроса, нам надо выяснить у потребителя, сколько бы он купил, если бы цены изменились, а все остальные условия оставались прежними. На основе случайных наблюдений мы с уверенностью заключаем, что большинство кривых спроса имеют отрицательный наклон. Но это вряд ли может составить удовлетворительный базис для столь важной концепции. В отсутствие разработанной техники, которая появилась лишь недавно, у нас не было иного выхода, как выводить отрицательный наклон кривой спроса из фундаментальных психологических постулатов.

Попытка связать полезность со спросом в стиле Маршалла через посредство "закона насыщения желаний" осложняется двумя трудностями. Когда мы заменяем ад-



дитивные функции полезности обобщенными функциями, из закона убывающей предельной полезности нельзя вывести "единого всеобщего закона спроса". Больше того, обобщенная функция полезности лишает нас какой-либо процедуры для количественного измерения полезности. Вместе с элиминированием количественного измерения само понятие *убывающих* приростов полезности от дополнительных единиц товара теряет свое значение, так что уже нельзя более делать какие-либо выводы относительно того, как влияет снижение цен на величину благосостояния.

Неудивительно, что Маршалл пытался упростить свою аргументацию, принимая  $MU$ , за приблизительную постоянную величину. Хотя он говорил об одном всеобщем законе спроса, данных о потреблении хлеба, которые представил ему его современник — статистик Роберт Гиффен, дали ему основание сделать вывод, что кривая совокупного спроса на хлеб, и в частности кривая спроса на хлеб среди бедных слоев населения, имеет положительный наклон. Отсюда и название — "парадокс Гиффена". Абстрагируясь от эффекта дохода, Маршалл элиминировал все существенные последствия взаимоотношений между товарами и таким путем спас аддитивную функцию полезности. Если функции полезности на отдельные блага аддитивны, эти блага не зависят друг от друга. И если это так, полезность может быть измерена количественно с помощью метода, предложенного Фишером\*.

Правда, мы можем "объяснить" поведение потребителя на базе как порядкового, так и количественного способа измерения полезности. От потребителя лишь требуется, чтобы он уравнивал соотношения предельных полезностей с соотношением цен, а теория ценообразования не требует ни межличностного сопоставления полезности, ни внутриличностных сопоставлений полезности при попарном выборе товаров. Однако Маршалл не желал отказаться от использования кривой спроса при измерении потребительского излишка (*consumer surplus*), возникающего вследствие изменения цены, и по этой причине, несмотря на все доводы против, он сохранил и аддитивную функцию полезности, и концепцию приблизительно постоянной величины  $MU$ .

Неудобство, которое испытывал Маршалл, принимая  $MU$ , за величину постоянную, может объяснить его неспособность очертить конкретный список ограничений, налагаемых на кривую спроса на данный товар  $x$ . Традиционный перечень *ceteris paribus* (прочих равных), полученный от Эджуорта и никогда не отвергавшийся Маршаллом, включает такие параметры, как 1) вкусы; 2) денежный доход; 3) цены товаров, тесно связанных с данным; 4) цены не связанных с ним товаров; 5) ожидаемые будущие цены. Логическим следствием игнорирования эффектов дохода была бы предпосылка неизменности реального, а не денежного дохода на протяжении данной кривой спроса. Однако в вышеприведенном списке пункты 2, 3 и 4 в совокупности означают, что реальный доход меняется вместе с каждым изменением цены  $x$ .

Кроме того, пункты 3 и 4 нарушают общую предпосылку "Принципов", согласно которой покупательная способность денег должна оставаться неизменной, ведь каждое изменение цены товара  $x$ , не сопровождаемое противоположным изменением цены какого-либо другого товара, меняет ценность денег.

Есть два способа решения этой дилеммы. Один — это утверждать, что эффект реального дохода от изменения цены "второстепенного" товара и соответствующее изменение покупательной силы денег настолько малы, что ими можно пренебречь. Таким было решение этой дилеммы самим Маршаллом. Другой способ, защищаемый Фридменом, — это заменить пункт 4 условием, что цены всех товаров, связанных с

\* Следует иметь в виду, что нас интересует здесь выведение *индивидуальных* кривых спроса на основе индивидуальных кривых полезности. Обобщенная функция полезности может включать в качестве одной из своих переменных воздействие функций полезности других людей. Это выдвигает новую проблему аддитивности. Поскольку кривая спроса каждого индивида выводится при условии данных функций спроса других потребителей на том же рынке, кривую рыночного спроса на данный продукт нельзя более конструировать путем простого горизонтального суммирования всех индивидуальных функций спроса, это походило бы на объяснение моды на основе суммирования мнений отдельных людей. Взаимозависимость между индивидуальными функциями предпочтения, часто обозначаемая как "эффект снобизма", или "эффект повального увлечения" ("*bandwagon effect*"), или же просто как "эффект Вэблена"<sup>1</sup>, вызывает особые проблемы при интерпретации кривых рыночного спроса.

данным, изменяются в обратном отношении к ценам товара  $x$ , так что реальный доход на протяжении данной кривой спроса на товар  $x$  остается постоянным. Последнее определение действительно позволяет избавиться от всех противоречий маршалловской аргументации.

Кривая спроса Фридмена—Маршалла *должна* иметь отрицательный наклон в силу самих предпосылок, заложенных в ее основание. Кроме того, замораживая только цены явных субститутов, а также товаров, дополняющих друг друга, и рассматривая только движение средней из всех прочих цен, Фридмен претендует на более практичную и полезную концепцию кривой спроса. Но считать *некоторые* цены постоянными не менее непрактично, чем обычное предписание считать неизменными цены всех товаров, за исключением одного. Любой специфицированный набор ценовых изменений будет произвольным, поскольку предполагаемые изменения окажутся не обязательно такими, каковые случаются в реальной действительности в связи с изменением цены товара  $x$ . Традиционный подход, не предусматривающий никаких изменений в ценах, за исключением цен рассматриваемого товара, тоже произволен, но он, по крайней мере, менее претенциозен. Кроме того, неясно, какую стартовую цену следует иметь в виду при построении фридменовско-маршалловской кривой спроса на товар: предпосылка о сохранении неизменного реального уровня индивидуального дохода означает различные компенсирующие вариации других цен для каждой стартовой цены.

В действительности эффект дохода, как и эффект замещения, является непреложной составной частью поведения потребителя. На самом деле кривая спроса, построенная с учетом эффекта дохода, может иметь как отрицательный, так и положительный наклон; обычная маршаллианская кривая спроса не предполагает никаких эмпирических выводов, которым могло бы противоречить хоть одно наблюдение. Справедливо, однако, и то, что самому Маршаллу нравилось интерпретировать кривые спроса как кривые постоянного реального дохода. Тем не менее традиционный метод построения кривых спроса имеет то преимущество, что он фокусирует внимание на том факте, что ценовые изменения в реальном мире неизменно влияют на реальный доход покупателей на данном рынке и таким образом сдвигают кривые спроса на всех прочих рынках. Концептуально традиционная кривая спроса проще для понимания и больше соответствует тому методу аппроксимации, который характерен для анализа частичного равновесия. Что же касается эконометрии, то подавляющее число трудностей на пути построения фактической кривой спроса, построенной на основе традиционной интерпретации, не превышает тех, которые возникают при ее построении на базе фридменовской интерпретации.

В реальном мире не существует *заданных* кривых спроса. Вполне допустимо, что для некоторых целей более полезной может оказаться кривая постоянного реального дохода. Для большинства же целей традиционная интерпретация дает более приемлемый инструмент для понимания обратно пропорционального отношения между ценами и количествами, постулируемого законом спроса. Концепция кривой спроса, в конце концов, имеет лишь ограниченное практическое значение. Кривая спроса, как и кривая предложения, — это лишь вспомогательные средства для осмысления реальности. Это только способ для выявления различных сил, определяющих цену. Маршаллианский "крест", пересечение кривых спроса и предложения, помогает нам понять, почему свободный рынок имеет тенденцию к саморасшистке, почему достигнутая равновесная цена может оставаться устойчивой, каким образом цены играют роль сигналов, передающих соответствующую информацию покупателям и продавцам. Они позволяют нам оценить, не претендуя на количественную точность, что случится с ценой и количеством, если доход или технология претерпит данные конкретные изменения. Они помогают нам уловить последствия введения налогов и субсидий, нижних и верхних пределов изменения цен. Не будет преувеличением сказать, что почти все, что мы знаем о поведении экономической системы, можно сделать более понятным с помощью того основополагающего креста, который образуется пересечением кривых спроса и предложения. С этой точки зрения выбирать между двумя

способами интерпретации кривой спроса нет смысла. Метод, предполагающий постоянство денежного дохода и цен всех других товаров, дает более богатую, но и более сложную теорию спроса. Вот и все.

## 12. Статус субъективной теории ценности

"Объяснив" поведение потребителя полезностью, основатели субъективной теории ценности столкнулись с двойственной оппозицией: с одной стороны, утверждалось, что теория полезности исходит из неверной или, по крайней мере, сомнительной психологии, а с другой — что психологические аспекты потребительского поведения не имеют отношения к объективному развитию экономического процесса, который пробивает себе дорогу независимо от индивидуальных ощущений<sup>2</sup>. Многие в этой оппозиции базировались на смешении двух значений слова "полезность". В теории потребительского поведения полезность представляет собой ту величину, которую можно рассматривать в качестве того, что максимизируется индивидом при объяснении и прогнозировании его поведения. Функция полезности — это не более чем способ описания индивидуальных предпочтений между различными реальными и гипотетическими альтернативами. Подобная функция "объясняет" выбор индивида не в большей степени, чем кривая производственной трансформации "объясняет" нам состояние техники. В теории же благосостояния полезность — это то количество, которое индивид "должен" максимизировать, либо то, что общество "должно" помочь ему максимизировать. Здесь полезность выступает действительно как количественное понятие, в то время как в теории потребительского поведения полезность, строго говоря, вовсе не является подлинной величиной, а представляет собой лишь показатель выбора.

Как только мы твердо усвоим это различие, большая часть критики, которая одно время велась против теории полезности как теории потребительского поведения, просто отпадает. Самое распространенное возражение, встречаемое в критической литературе, — это возражение против "гедонистической предпосылки", против тенденции отождествлять желание, заставляющее индивида покупать, с внутренней полезностью, или удовлетворением, которое он получает от покупки. Согласно критикам теория предельной полезности, игнорируя привычные, признанные факторы, формирующие желания и потребности, дает неадекватное объяснение потребительского поведения. В настоящее время ясно, что, если цена и измеряет какую-либо субъективную величину, она измеряет "желание", а не "удовлетворение": она является мерой удовлетворения лишь в той степени, в какой желание отражает удовлетворение. Неосведомленность о качестве продукта со стороны покупателей, надувательство со стороны продавцов, а возможно, агрессивная реклама — все это порождает расхождение между желанием и удовлетворением. Это порождает серьезную проблему для теории благосостояния, но не для теории спроса. Закон убывания предельной полезности может быть заменен законом убывания предельной нормы замещения; это ни на йоту не ослабит наших усилий вывести закон спроса из фундаментальных постулатов относительно потребительского поведения. Теория ценообразования не требует упомянутой "гедонистической предпосылки".

Сторонники субъективной теории ценности в этом вопросе заблуждались так же, как и ее критики. Перечислив такие причины расхождения между желанием и удовлетворением, как импульсивные действия, привычка, самоотречение, ошибочные ожидания и др., Маршалл пришел к выводу, что в отсутствие прямых методов измерения желания или удовлетворения нам следует вернуться к цене и заставить ее служить "со всеми ее недостатками как для характеристики желаний, которые побуждают нас к деятельности, так и для измерения удовлетворения, получаемого от нее". Это сноски на первой странице главы, посвященной теории спроса! Стремление к тому, чтобы на базе теории полезности делать простые выводы для теории благосостояния, игнорируя неравенство в распределении дохода и трудности при осуществлении значимых межличностных сопоставлений, — главным правонарушителем был здесь сам Маршалл, — именно это стало главной причиной скептического отношения к достижениям теории предельной полезности.

Если же устранить недоразумения, связанные с неправильным толкованием природы теории полезности, то от критики теории полезности останется лишь органическое неприятие экономического анализа, основывающегося на вычерчивании кривых спроса и предложения на базе *данных* потребностей и *данной* технологии. При этом утверждается, что теория потребления должна пролить свет на внутреннюю тенденцию потребностей к расширению и изменению вместо того, чтобы заниматься механическим процессом, с помощью которого удовлетворяются данные потребности. С ростом рекламы и других форм неценовой конкуренции предприятия не только создают новые потребности, но и диктуют "денежные каноны вкуса". Как только потребители привыкают к тому, чтобы судить о качестве по цене, каждое изменение цен влияет на их вкусы. Нет никакого смысла чертить кривые спроса для однородных продуктов, исходя из данных вкусов, если всякое изменение цены меняет характер данного продукта в представлении потребителя и тем самым сдвигает кривые спроса. Традиционная теория потребительского поведения, базирующаяся на вере в устойчивость потребительских вкусов и их независимость от изменения цен, должна быть отвергнута в пользу широкой социально-экономической теории потребления. С различной степенью страстности этот род критики вновь и вновь звучит со стороны сторонников американской Институциональной школы, не говоря уже о марксистах.

В своей крайней форме подчеркивание внутренней нестабильности потребностей разрушительно не только для теории спроса, но также и для традиционной теории благосостояния, базирующейся на доктрине "потребительского суверенитета". Это такой довод, который трудно опровергнуть. Что касается теории спроса, то она совершенно немыслима без предпосылки устойчивости вкусов. Фундаментальный принцип теории полезности заключается в том, что потребители действуют, "как будто" они максимизируют полезность, этот принцип можно превратить в "постулат последовательности": если индивид предпочитает А по отношению к В в одной ситуации, в другой ситуации не может оказаться так, что он предпочтет В по сравнению с А. Ясно, что последовательность означает постоянство вкусов, а непоследовательность можно интерпретировать как изменения во вкусах. Действительно, "постулат последовательности" сводится к предположению, что функция полезности существует. Этот вопрос дискутировался среди экономистов-математиков со времен Фишера и Парето под наименованием "проблема интегрируемости". Если же справедливо то, что вкусы постоянно находятся в процессе изменения, потребительское поведение становится крайне непредсказуемым, — по крайней мере, в отсутствие той широкой теории потребления, которую требуют критики, — и ни одно из известных положений теории спроса не выдерживает научной критики.

Не ясно, как далеко пожелают критики довести эту аргументацию. Даже институционалисты могут иногда позволить себе роскошь использовать кривые спроса и предложения для иллюстрации работы рыночного механизма. Если структура потребностей никогда не остается постоянной даже в течение короткого периода времени, трудно понять, почему бизнесмены тратят так много денег, создавая новые потребности; зачем порождать новые потребности, если их внутренняя нестабильность не дает гарантии того, что их можно будет эксплуатировать в течение определенного периода времени? Не отрицая того, что вкусы непрерывно формируются деятельностью производителей, оказывается, все же возможно изучать структуру потребительского спроса, исходя из данных потребностей. Несомненно, формальную теорию спроса нельзя применить к реальному миру несовершенной конкуренции без серьезных уточнений. Но вряд ли это может быть доводом против использования кривых спроса.

Признание функции спроса в качестве полезного инструмента анализа не означает, конечно, одобрения традиционной теории полезности. Мы могли бы вслед за Курно и Касселем использовать функции спроса непосредственно, без опоры на теорию полезности. Причина, по которой большинство экономистов отвергли этот подход, состоит в том, что, как им представляется, это равносильно отбрасыванию информации. Поскольку кривые спроса нельзя получить на базе простого наблюдения, предполагается, что спецификация поведенческих предпосылок, — а это и есть теория

полезности, — дает информацию о природе потребительских функций. И все же длительная и мучительная история теории полезности представляет собой безрадостную картину. Мало кто из сторонников полезности позаботился о том, чтобы осуществить проверку выводов этой теории, и оказалось, что теория полезности не стала плодотворным источником гипотез, характеризующих реальный потребительский спрос. Сторонники теории полезности просто считали, что она вытекает из здравого смысла. Неадекватность подобного критерия демонстрируется, как подчеркнул Стиглер в своем обзоре истории теории полезности, медленным интеллектуальным прогрессом в данной области: "Аддитивная функция полезности была популярна в 1870-х годах, но вывод о том, что кривые спроса от дохода имеют положительный наклон, был сделан не ранее 1909 г. Обобщенная функция полезности была предложена в 1881 г., и только накануне 1915 г. из нее были сделаны соответствующие выводы. Главный из них состоял в том, что если потребители не уменьшают закупок товара при росте их дохода, то они наверняка будут покупать меньше, если цена этого товара повысится. Такой был главный итог, — поскольку речь идет о гипотезе экономического поведения, — длительных усилий огромного числа способных экономистов. Однако эти очень способные экономисты, как и их предшественники, всегда знали, что кривые спроса имеют отрицательный наклон абсолютно независимо от их теоретизирования по поводу полезности".

## ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

### 13. Потребительский излишек

Если бы было можно измерять предельную полезность денежного дохода каким-нибудь методом вроде того, что был предложен Нейманом и Моргенштерном, то можно было бы получить функцию предельной полезности отдельного товара для данного потребителя, исходя из его функции потребления, с помощью формулы равновесия:  $MU_x = P_x MU_c$ . Но даже в отсутствие количественного способа измерения  $MU_c$  мы можем сказать, что предельная полезность "второстепенного" товара равна его цене при условии постоянной величины  $MU_c$ . При малых колебаниях реального дохода мы можем предположить, что добавление одного доллара к общим расходам потребителя увеличит его совокупную полезность на постоянную величину. Поэтому цена, которую потребитель готов уплатить за данное количество товара  $x$ , прямо выражает для него предельную полезность  $x$ . Равным образом *совокупная* полезность приобретения определенного количества  $x$ , учитывая, что  $x$  занимает второстепенное место в бюджете потребителя, может быть получена путем суммирования предельных полезностей, связанных с последовательными приращениями  $x$  от точки  $O$  до  $C$  (рис. 9-12). Поскольку каждый тоненький параллелограмм выражает предельную полезность каждого конечного приращения  $x$ , общая полезность всего количества от  $O$  до  $C$  равна  $OABC$ . Потребитель был бы готов уплатить всю сумму  $OABC$ , но фактически он заплатит за  $OC$  сумму, равную  $OEBC$ . Следовательно,  $EAB$  равен потребителскому излишку от покупки  $OC$  товара  $x$ ; этот же треугольник измеряет величину потери благосостояния потребителя, если бы ему помешали приобрести какое-либо количество товара  $x$ . Этот излишек на самом деле есть излишек полезности, но его можно выразить и в денежной форме благодаря нашей неизменной единице измерения, а именно предельной полезности расходов вообще\*.

\* Предельная полезность денежного дохода — не единственная неизменная величина, которую можно было бы использовать. Уикстид в своей книге "Alphabet of Economic Science" (1889) предложил использовать "данное количество труда в качестве стандартной единицы для оценки величины удовлетворения потребностей. К примеру, полезность определенного количества тонн угля можно выразить величиной труда, который индивид готов затратить на подъем 100 тонн какого-либо другого груза". "В академических кругах, — замечал Уикстид, — принято считать 1 час, затрачиваемый на проверку экзаменационных работ, стандартной мерой удовольствий и страданий". Однако, несмотря на эти убедительные примеры, все же нет оснований полагать, что теорию благосостояния можно поставить на твердую основу с помощью определения неизменной единицы тяжести труда в духе Адама Смита [см. гл. 2, раздел 10].

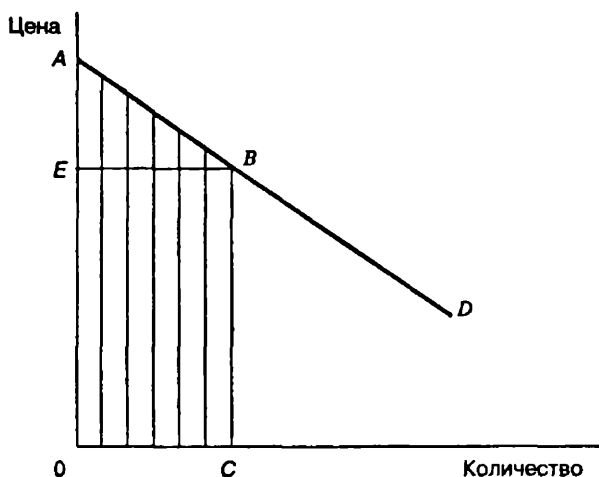


Рис. 9-12

Маршалл определил этот род потребительского излишка как "излишек сверх цены, уплачиваемой потребителем в действительности, который он скорее уплатит, чем останется без данной вещи". Мы можем рассматривать его и в духе Дюпюи [см. гл. 8, раздел 16] как ту величину, которую можно изъять у потребителя благодаря ценовой дискриминации. Если бы монополист смог постепенно сдвигать свою цену вдоль кривой потребительского спроса, его предельный доход был бы равен цене последней проданной единицы товара, поскольку он всегда может продать добавочную единицу по более низкой цене без понижения цены всех прочих единиц. Максимально возможный доход от такого рода дискриминации и есть "ценовой излишек", по Дюпюи, являющийся денежным измерителем избытка полезности для потребителя, возникающего от того, что последний может покупать каждую единицу товара по одной и той же цене. Математически излишек *измеряется* как площадь под кривой спроса от нуля до данного количества минус прямоугольник со сторонами, равными равновесной цене и равному количеству.

Нам приходится исходить из предпосылки, что кривая спроса пересекает ось цен. Если же индивидуальная цена спроса в отношении первой единицы не определена и кривая спроса не касается оси  $y$ , интеграл под кривой спроса будет бесконечным. Но это возражение легко преодолеть, измеряя потребительский излишек, начиная с некоторой положительной величины на оси  $x$ . Существует и более серьезное возражение против измерения потребительского излишка в виде треугольника, расположенного под кривой спроса. Если мы предположим, что индивид, имея данный доход, будет закупать последовательные единицы товара  $x$  по той максимальной цене, которую он готов уплатить за каждую единицу, то мы получим кривую спроса при постоянном доходе, т.е. кривую спроса Фридмана—Маршалла, или "кривую предельной оценки", как назвал ее Хикс, которая всегда располагается ниже кривой спроса Маршалла при более низких ценах и выше ее при более высоких ценах. Это объясняется тем, что реальный доход, если цена падает, возрастает вдоль маршалловской кривой спроса, а при более низких ценах кривая спроса при постоянном реальном доходе сдвигается, как ей и положено, вправо; точки пересечения сдвигающейся кривой спроса при постоянном реальном доходе с чередующимися горизонтальными линиями цен образуют маршалловскую кривую спроса (см. рис. 9-13). Если начальная цена равна  $p_2$ , то кривой предельной оценки будет  $m_2$ ; если начальная цена —  $p_1$ , тогда кривой предельной оценки станет  $m_1$  и т.д. Недвусмысленная оценка потребительского излишка может быть получена только на основе кривой, аналогичной кривой предельной оценки, которая предполагает постоянство реального дохода, и показывает все купленные единицы по отдельности по их полным предельным ценам. Для данного

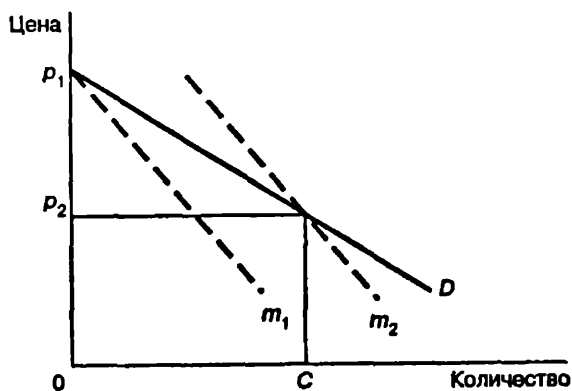


Рис. 9-13

количества купленных товаров  $x$  маршалловская кривая спроса завышает величину потребительского излишка.

Частично в результате признания этого возражения Маршалл на практике стал измерять потребительский излишек при данном изменении цены.

Во всех случаях, когда концепция потребительского излишка находила действительное применение, Маршалл использовал исключительно участок нормальных изменений цен, определяя потребительский избыток на основе изменения цены как площадь между кривой спроса и осью цен в пределах данного изменения цены. Вслед за Хиксом мы будем называть это "маршалловской мерой". В той мере, в какой мы рассматриваем лишь малые изменения потребленных количеств "второстепенных" товаров, кривая предельной оценки практически сливается с кривой спроса, и психологические оценки выигрыша или потери для потребителя вследствие малого изменения цены могут быть прочитаны непосредственно с помощью кривой спроса. Это значит, что реально мы можем применить маршалловскую концепцию потребительского избытка для измерения удовлетворения, получаемого от возможности покупки данного количества товара  $x$  по цене ниже той, которую индивид готов был бы уплатить, только бы не остаться вовсе без этого товара. Правда, данное понятие излишка остается полезным для демонстрации того факта, что цена, уплачиваемая за предмет, не является мерой приносимого им удовлетворения, но мы не можем измерять этот избыток более или менее приемлемым образом. В лучшем случае мы можем оценить эффект благосостояния, сравнивая одну комбинацию цены и количества с другой при условии, что расходы на рассматриваемый товар составляют малую часть общих расходов.

#### 14. Формальное изложение

Трудности измерения потребительского излишка на базе кривой спроса можно проиллюстрировать посредством кривых безразличия. Если мы будем отмечать количество денег на вертикальной оси, а товара  $x$  — на горизонтальной (см. рис. 9-14), маршалловская предпосылка постоянной предельной полезности денег будет соответствовать кривым безразличия, изображаемым параллельными вертикалями: при любом данном количестве  $x$  наклон кривых, выражающих предельную норму замещения между деньгами и товаром  $x$ , или  $MU_x/MU_c$ , остается тем же самым независимо от того, какое количество денег мы откладываем по ординате.  $MRS$  (предельная норма замещения) зависит только от объема потребления, а не от количества денег, истраченного на товары в целом. Денежные расходы индивида настолько велики, что малые изменения в объеме его расходов не влияют на его готовность расстаться с денежными средствами, или, говоря иначе, даже если величина  $x$  постоянна, при снижении  $MU_c$  по мере роста количества денег  $MU_x$  тоже снижается, поскольку деньги и  $x$  — конкури-

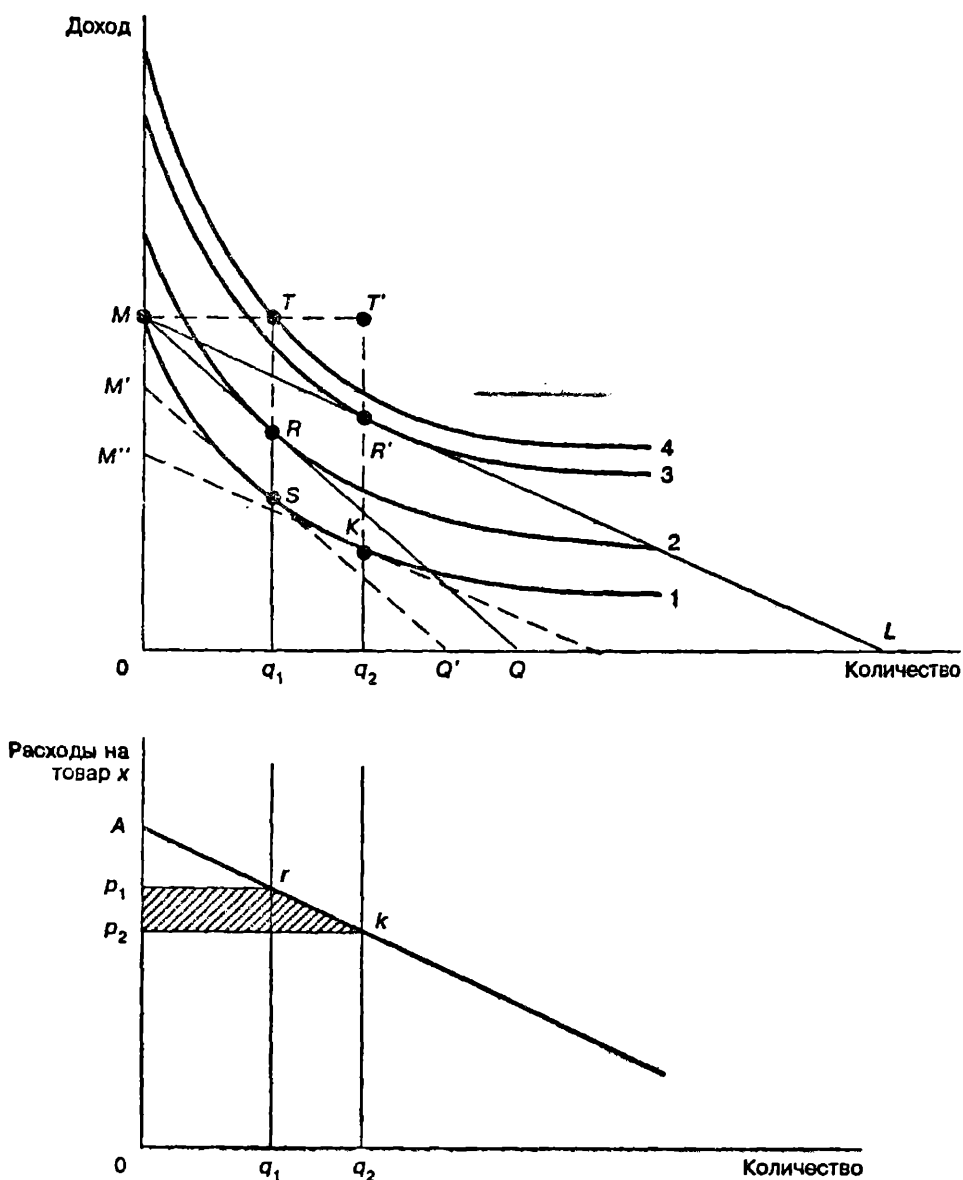


Рис. 9-14

рующие товары. По любой причине, если мы двигаемся вдоль вертикальной линии,  $MRS$  остается постоянной, поскольку оба показателя —  $MU_x$  и  $MU_c$  изменяются в одинаковой пропорции. В результате при любом данном количестве  $x$   $MRS$  на каждой кривой безразличия равняется  $p_x$ : система кривых безразличия сводится к единой кривой  $MRS$ , а это и есть кривая спроса (см. рис. 9-14). Предположим, индивид находится в точке  $R$ , имея данное количество денежного дохода  $OM$ ; при ценовой структуре, характеризующейся  $MOQ$ , он покупает  $q_1$  товара  $x$ , расходуя  $R_{q_1}$  на другие товары и  $TR$  — на товар  $x$ . Цена  $x = TR/MT = OM/OQ$ . Поскольку наклоны кривых безразличия в точках  $S$ ,  $R$  и  $T$  одинаковы и равны наклону линии цены  $MQ$ ,  $MRS$  всех кривых безразличия при количестве  $q_1$  равны  $p_1$  на пространстве, характеризующем соотношение цены и количества. При более низкой цене  $x$ , изображаемой линией цены  $ML$ , индивид сдвигается в точку  $R'$ ; используя те же рассуждения, получим  $OM/OL = p_2$ .



Таким способом вся кривая спроса на товар  $x$  может быть выведена из карты кривых безразличия.

Маршалловский "ценовой излишек" соответствует максимальной сумме, которую потребитель готов затратить, имея перед собой выбор — либо товар  $x$ , либо ничего. Пусть потребитель находится в исходной ситуации, в точке  $R$ .

Тогда максимальная сумма, которую он предложит, чтобы не остаться без товара  $x$ , равна  $TS$ , поскольку для него безразлично, израсходовать  $TS$  или лишиться  $x$  — одно не хуже другого. Это возвращает его на кривую безразличия 1, с которой он начинал, имея данный денежный доход  $M$  и до того, как  $x$  был предложен ему по цене  $p_1 \cdot RS = MM'$  измеряет "излишек" сверх цены, возникающий благодаря тому, что вы можете купить  $O_{q_1}$  товаров  $x$  по единой цене  $p_1$ , а это в точности равно площади  $p_1Ar$ , расположенной под кривой спроса над прямоугольником расходов. Это вытекает из того факта, что полученная нами кривая спроса на самом деле есть кривая спроса при постоянном реальном доходе, вычерченная исходя из предпосылки, что предельная полезность денежного дохода строго постоянна. Равным образом, если цена падает до уровня  $p_2$ , новый "ценовой излишек" будет равен  $R'k$ , а это в точности равно площади  $p_2Ak$  под кривой спроса; выигрыш в величине потребительского излишка от падения цены, таким образом, равен заштрихованной площади  $p_2p_1rk$ , расположенной под кривой спроса.

Предположим, теперь мы откажемся от предпосылки постоянства предельной полезности денег и допустим, что  $MRS$  увеличивается по мере роста величины денежного дохода. Двигаясь вверх по вдоль вертикали, мы последовательно пересекаем кривые безразличия со все более крутым наклоном. Это тот случай, когда эластичность спроса на товар  $x$  по доходу положительна: параллельные сдвиги бюджетных линий увеличивают требуемое количество  $x$ . Следовательно, эта система кривых безразличия более несводима к единой кривой  $MRS$ . Каждая кривая безразличия имеет отныне свою собственную кривую  $MRS$  (см. рис. 9-15). К примеру, на линии цен  $MQ$  объем купленного товара составит  $O_{q_1}$ . Пунктирные линии  $m_1, 2, 3$  — это кривые  $MRS$ , соответствующие кривым безразличия 1, 2 и 3 для количества  $O_{q_1}$  товара  $x$ . Они расположены одна над другой, поскольку наклон последовательных кривых безразличия для данного количества товара  $x$  повышается вместе с растущей величиной денежного дохода. Кривые  $MRS$  были изображены в виде параллельных прямых линий для удобства. Так,  $p_2$  — это цена, при которой будет куплено  $O_{q_1}$  товара  $x$ ; она равна наклону кривой безразличия 2 в точке  $R$ . Равным образом цена  $p_1$  на кривой  $MRS$  " $m_3$ " представляет собой наклон кривой безразличия 3 в точке  $R'$  и является той ценой, по которой будет закуплено  $O_{q_2}$  товаров  $x$ . Связав эти точки, мы выделим кривую спроса, которая на этот раз будет иметь более пологий наклон, чем любая из кривых  $MRS$ . Очевидно, что если бы эластичность спроса по доходу была отрицательной, а кривые безразличия сближались бы с левой, а не с правой стороны, то последовательные кривые  $MRS$  располагались бы друг под другом, а кривая спроса была бы более крутой, нежели любая из кривых  $MRS$ .

Потребительский "излишек сверх цены" в этом более общем случае не равен треугольнику под кривой спроса. Например, "потребительский излишек" для количества  $O_{q_1}$  равен  $RK$ , или  $TK - RT$ . Величине  $TK$  соответствует максимальная сумма, которую потребитель готов истратить, чтобы не остаться вовсе без товара  $x$ , — она изображается площадью  $Op_2q_1$  под кривой  $MRS$  " $m_1$ "; величине  $RT$  соответствует здесь площадь прямоугольника, сторонами которого являются цена и количество, —  $Op_1q_1$  под кривой спроса. Вычитая последнюю величину из первой, мы получаем заштрихованный треугольник  $p_2p_1d$  минус заштрихованный треугольник  $drs$ . Это явно меньше, чем треугольник  $p_2p_1r$ , расположенный под кривой спроса. Мы получили тот же результат, что и прежде: маршалловский "ценовой излишек" завывает размеры потребительского излишка, способного образоваться при закупке всех товаров по единой цене. Он завывает этот излишек вследствие положительного эффекта реального дохода. Повторяю еще раз: очевидно, что если эластичность спроса на товар  $MRS$  по доходу была бы отрицательной — если бы  $MRS$  уменьшалась с ростом величины

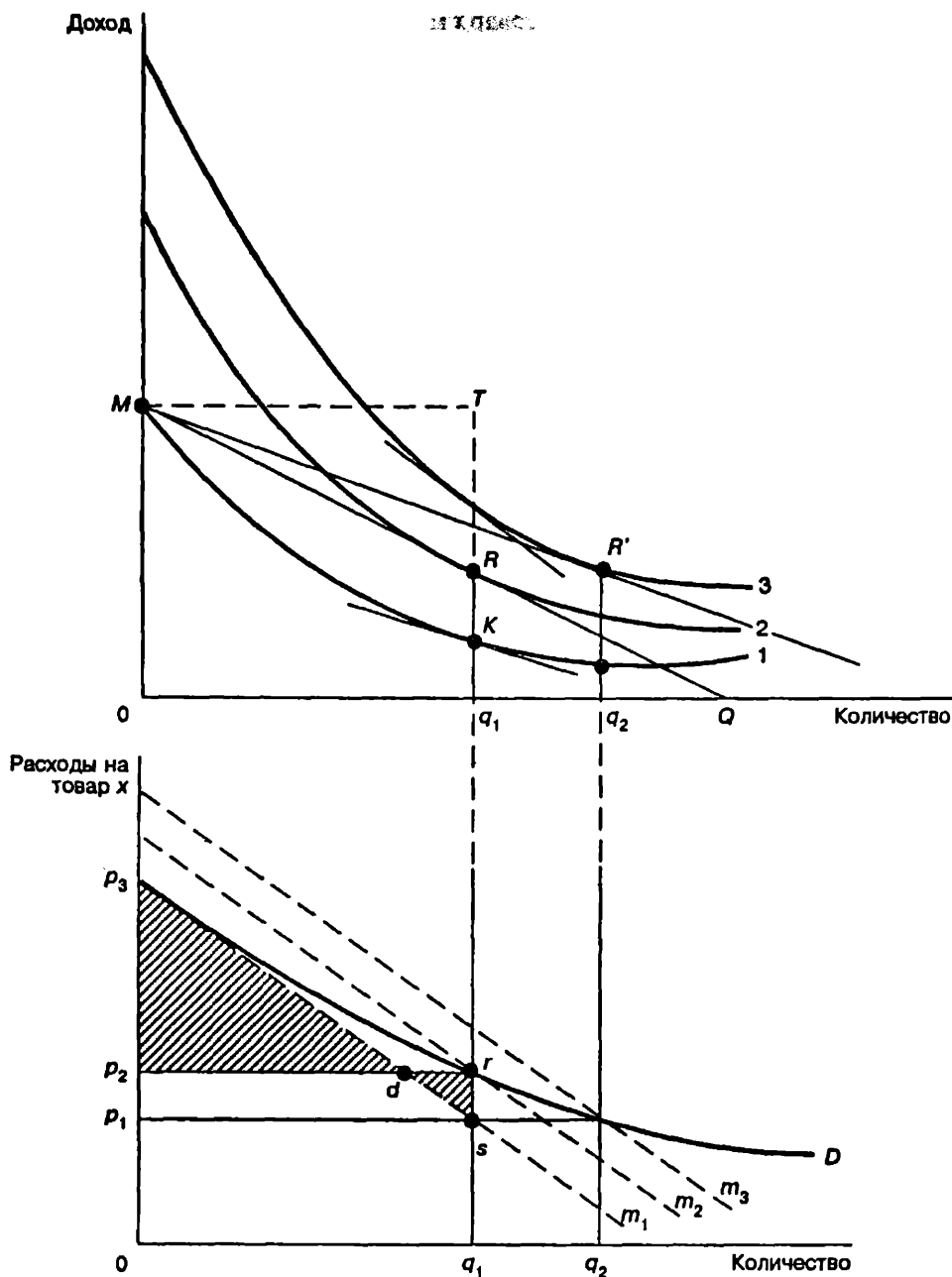


Рис. 9-15

денежного дохода, то треугольник, расположенный под кривой спроса, оказался бы меньше этого излишка.

### 15. Четыре вида потребительского излишка

Эти выводы могут быть применимы и к измерению роста или падения потребительского излишка при изменении цены. Мы знаем, что кривая спроса при постоянном реальном доходе всегда располагается под маршалловской кривой спроса при более

низких ценах и над ней — при более высоких. Если мы станем пользоваться кривой спроса, чтобы выяснить величину прироста или уменьшения потребительского излишка, то мы завьисим величину выигрыша при сокращении цены и недооценим величину потери при ее повышении. Поэтому мы располагаем двумя видами денежного измерения этой величины при данном ценовом изменении: 1) компенсационной выплатой, которая сохранит индивиду прежнее материальное положение, если ему не позволено будет вернуться к первоначальному состоянию; 2) компенсационной выплатой, которая сохранит потребителю прежнее положение, если ему будет обеспечен возврат к первоначальному состоянию путем "перезаключения контракта". Кроме того, мы имеем еще два способа денежного измерения в зависимости от того, учитываем мы или нет эффект дохода. В результате мы получаем полный обзор хиксовских "четырёх видов потребительского излишка".

Возьмем случай, когда  $p_x$  снижается и индивид переходит из точки  $R$  в точку  $R'$  (рис. 9-16). Тогда мы имеем в порядке возрастания:

- 1) величину, характеризующую количественную компенсацию, —  $R'r'$ . Когда цена снижается, потребитель переходит на кривую безразличия 2, покупая  $Oq$  товаров  $x$  и  $R'q$  прочих вещей. Если ему не обеспечено "перезаключение контракта",  $R'r'$  может быть у него изъято, для того чтобы его положение осталось прежним;
- 2) величину, характеризующую ценовую компенсацию, —  $R'R'_1$ . Фактически положение потребителя улучшилось бы, если бы он утратил  $R'r'$ , потому что линия цены, проходящая через  $r'$ , была бы касательной к более высокой кривой безразличия, нежели кривая 1. Сумму, равную  $R'R'_1$ , пришлось бы у него вычесть, чтобы компенсировать первоначальный прирост реального дохода вследствие падения цены, если допускается "перезаключение контракта". Разницы между п. 1 и 2 не существует, если кривые безразличия представляют собой параллельные вертикали;
- 3) величину, характеризующую ценовую эквивалентность, —  $RR_1$ . Если потребитель вынужден был еще раз платить более высокую цену, но ему позволялось, "перезаключив контракт", вернуться в точку  $R$ , тогда  $RR_1$  будет означать рост денежного дохода, компенсирующий предстоящее сокращение  $p_x$ .
- 4) величину, характеризующую количественную эквивалентность, —  $Rr$ . Случай 3 передвинет индивида на кривую безразличия, расположенную ниже

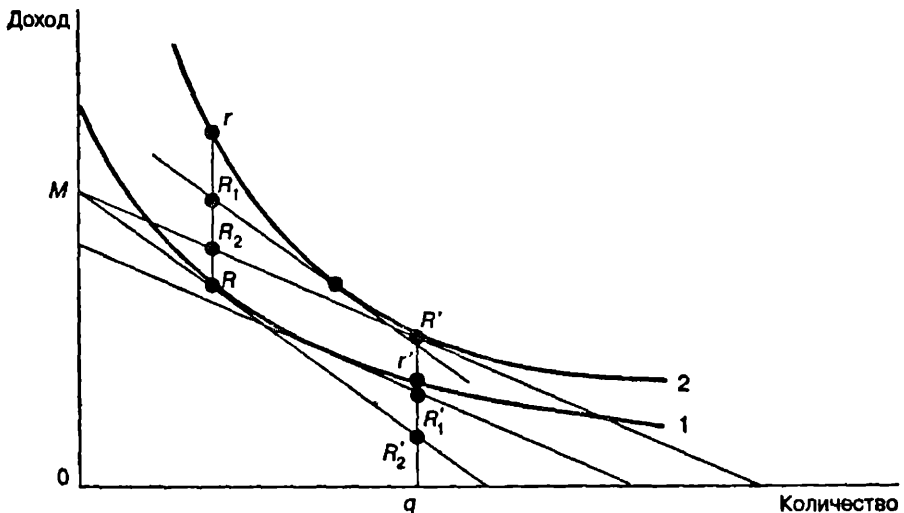


Рис. 9-16

кривой  $Rr$ , — это мера полного прироста реального дохода вследствие падения  $p_2$ . Разница между 3 и 4, как и между случаями 1 и 2, исчезает, если кривые безразличия представляют собой параллельные вертикали.

Какой из четырех способов измерения соответствует "маршалловской мере" — заштрихованной площади между кривой спроса и осью цены в рамках данного изменения цены (см. рис. 9-17)? Если говорить точно, то ни один из них. Если первоначальная цена  $p_2 = OB$  падает до уровня  $p_1 = OA$ , кривая  $MRS "m_1"$  для постоянного реального дохода будет иметь такой же вид, как и для  $p_2$ . В этом случае величина, характеризующая количественную компенсацию, — (1) будет равна  $ABCG$  минус  $GFL_1$  или  $OBCLq_2$ , т.е. тому, что индивид был бы готов уплатить за  $q_2$ , дабы сохранить свое прежнее положение, минус величина  $OAFq_2$  — иными словами, тому, что он платит на самом деле. Положение индивида не улучшилось бы от того, если бы он вынужден был купить дополнительное количество  $q_2$  по цене  $p_2$ ,  $q_2$ , но оно ухудшилось бы, если бы он смог закупить все  $q_2$  по цене  $p_1$ . Следовательно, величина, характеризующая ценовую компенсацию (2), — это  $ABCG$ . Итак, два компенсационных платежа (1) и (2) оказываются меньше "маршалловской меры". С другой стороны, две величины, характеризующие эквивалентность, — (3) и (4), превышают "маршалловскую меру". Если  $m_2$  предполагает такой же постоянный реальный доход, как и  $p_1$ , то величина, характеризующая ценовую эквивалентность (3), оцененную для меньшего количества  $q_1$ , равна площади  $ABDF$  — по аналогии с вариантом, характеризующим ценовую компенсацию. Равным образом величина, характеризующая количественную эквивалентность (4), равна площади  $ABDF$  плюс  $CKD$ : чтобы находиться на линии  $m_2$  и купить  $q_1$ , цена должна подняться до уровня  $S$ , и в этом случае общая потеря потребительского излишка составила бы  $ABSKDSF$ ; фактически же величина  $BSKC$  не оплачена, так что мы остаемся с величиной  $ABDF$  плюс  $CKD$ . В итоге эти две величины,

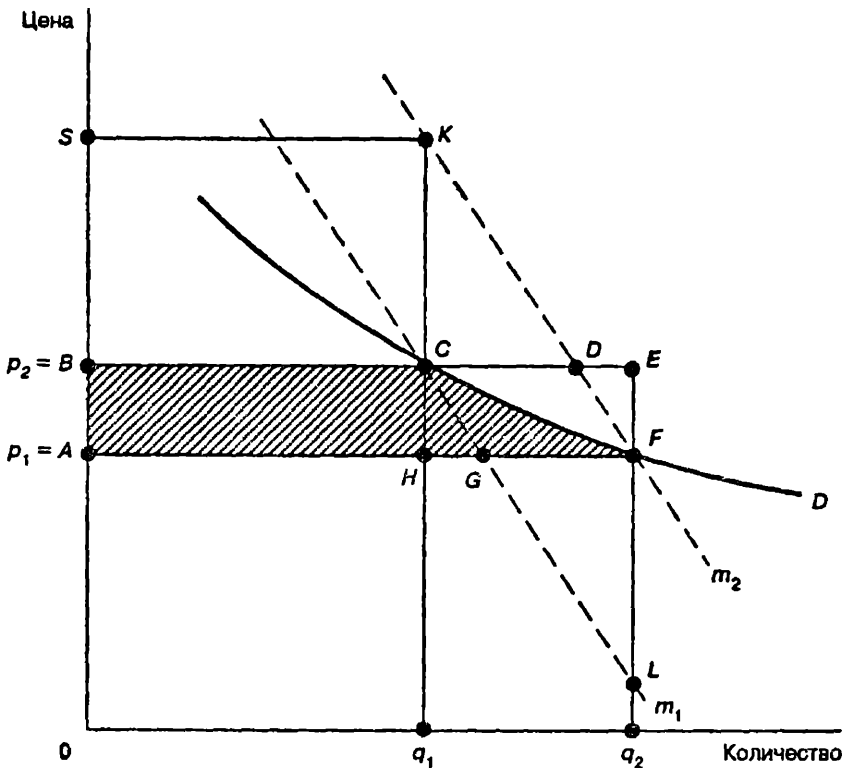


Рис. 9-17

характеризующие эквивалентность, больше, чем "маршалловская мера", изображаемая заштрихованной площадью.

Следует отметить, что выгоды и потери, измеренные в единицах полезности, одинаковы как при повышении цены, так и при эквивалентном ее снижении, но потребительский избыток, измеренный в деньгах, будет разным, поскольку в этих двух случаях разной будет ценность денег, выраженная в товарах. Фактически при повышении цены величины, характеризующие компенсацию, — (1) и (2) становятся величинами, характеризующими эквивалентность, — (3) и (4), и наоборот.

## 16. Анализ налогов и субсидий

Исходя из терпения на тонкостях *оценивания* потребительских излишков на основе кривой спроса, мы должны теперь рассмотреть следующую ситуацию: если доля расходов, предназначенных на данный товар, мала и если кривая спроса на отрезке между двумя измененными цен в высшей степени эластична, тогда все четыре вида потребительского излишка сливаются и становятся равными "маршалловской мере". Предположив, что это так, мы еще не показали, каким образом в рыночных условиях можно складывать индивидуальные потребительские излишки, чтобы получить меру совокупного потребительского излишка, возникающего вследствие изменения цены. Когда Маршалл использовал это понятие на практике, он всегда употреблял множественное число — "потребительские излишки": его интересовала в первую очередь коллективная выгода всех покупателей. Он начинает с индивидуального излишка, а затем применяет следующую аргументацию: большинство рынков однородны в том смысле, что покупатели обладают примерно равными доходами. Это оправдывает предположение, согласно которому индивид является модальным представителем группы. Таким способом Маршалл решает проблему аддитивности, избегая вопроса о том, как совокупный избыток распределяется между индивидуальными покупателями. Очевидно, что эффекты Веблена, при которых в каждой индивидуальной функции полезности появляются полезности или доходы других людей, разрушают возможность агрегирования потребительских излишков. Даже при наличии аддитивных функций полезности концепция потребительских излишков требует от нас межличностных сопоставлений.

Постоянное использование Маршаллом этой концепции при анализе налогов и субсидий дает превосходный пример той беззаботности, с которой большинство экономистов-неоклассиков делали свои выводы в отношении теории благосостояния. Маршалл начинает с показа того, что налог на товар, производство которого подчиняется закону постоянной отдачи или постоянных издержек, приводит к потере потребительских излишков, которые превышают величину налоговых поступлений, и наоборот, субсидии на приобретение такого товара превышают выгоды от потребительских излишков. Объединим на графике кривую спроса с горизонтальной долгосрочной кривой предложения (см. рис. 9-18) и введем единый налог  $LA$  на каждую единицу покупаемого продукта. Кривая предложения сдвигается вверх на величину налога, так что потеря потребительского излишка выражается площадью  $SsRA$  под кривой спроса. Налоговые поступления равны  $SsRK$ . Разница показана заштрихованным треугольником. Равным образом, если субсидия сдвигает долгосрочную кривую предложения вниз, с уровня  $ss$  до  $SS$ , треугольник  $RAL$  над кривой спроса будет представлять превышение выплачиваемых субсидий над приростом потребительского излишка.

В случае отрасли, работающей в условиях убывающей отдачи, субсидия дает тот же результат. Чтобы преодолеть силы, стимулирующие рост издержек, субсидия должна пропорционально увеличиваться; и вновь субсидия превышает прирост потребительского излишка вследствие снижения цены. Воздействие же налога в данном случае менее определено. Здесь налоговые поступления составляют  $BARK$ , а уменьшение потребительского излишка —  $CARD$  (рис. 9-19). Поскольку заштрихованный треугольник  $BCLK$  превышает заштрихованный треугольник  $RDL$ , налоговые поступ-

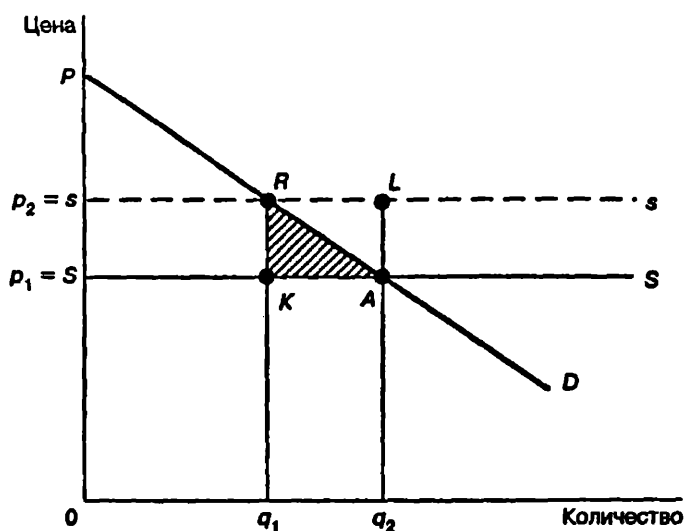


Рис. 9-18

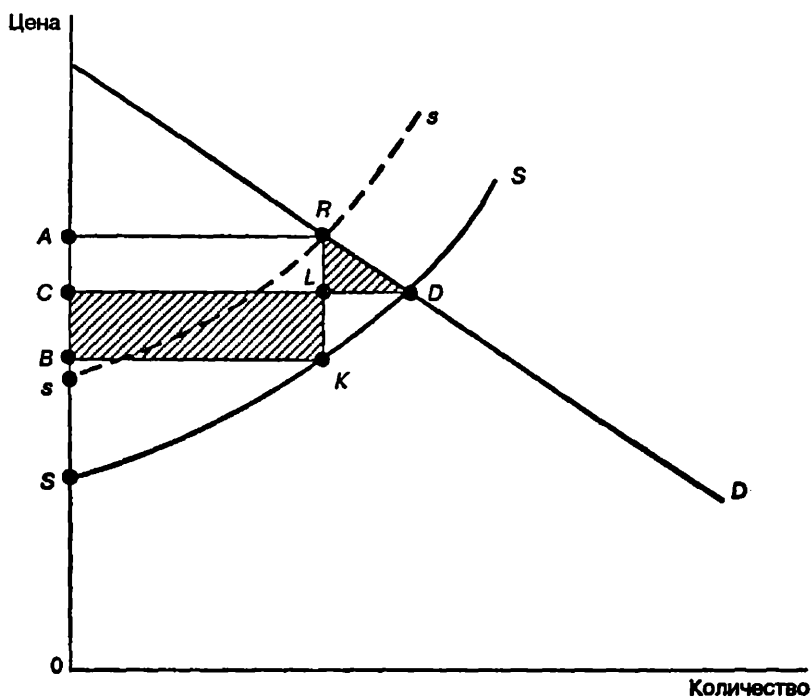


Рис. 9-19

ления превышают потерю потребительского излишка — результат, противоположный тому, что мы получили ранее. Ясно, что этот вывод зависит от степени крутизны долгосрочной кривой предложения, т.е. от интенсивности воздействия факторов, влияющих на снижение отдачи.

При растущей отдаче или снижающихся издержках долгосрочная кривая предложения имеет понижательную траекторию. В этом случае потеря потребительского излишка вновь должна превзойти налоговые поступления. Налогообложение отрасли

со снижающимися издержками повышает цены и тем самым увеличивает потери потребительского излишка сверх налоговых поступлений. Воздействие же субсидии зависит исключительно от наклона кривой предложения (см. рис. 9-20). Величина субсидии равна  $TFER$ , а прирост потребительского излишка —  $TCAR$ . Как показано на графике, заштрихованная трапеция больше заштрихованного треугольника: следовательно, прирост потребительского излишка превышает величину субсидии. Но если кривая предложения была бы более эластичной, мы получили бы случай постоянных издержек: тогда субсидии превышали бы величину потребительского излишка.

Вся эта аргументация может быть сведена воедино на основе предположения, согласно которому отрасль с растущими издержками и отрасль с падающими издержками сталкиваются с одной и той же кривой спроса (см. рис. 9-21).

Первоначально отрасль с растущими издержками производит величину продукции  $Oq_2$ , а отрасль со снижающимися издержками —  $Oq_1$ . Первая отрасль облагается налогом, а затем налоговые поступления используются для субсидирования второй отрасли, т.е. прямоугольник  $KAFQ$  равен прямоугольнику  $CLHD$ . Чистый прирост потребительского излишка показан с помощью заштрихованной площади  $CBED$ . Отрасль с растущими издержками теперь производит  $Oq_1$ , а отрасль со снижающимися издержками —  $Oq_3$ ; чистый прирост физического выпуска равен  $q_2q_3$ . Какой вывод можно сделать из этого? По-видимому, государство может увеличить совокупное экономическое благосостояние, облагая налогом отрасли с растущими издержками в том случае, если налоговые поступления способны превысить возникающее уменьшение потребительского излишка, и используя поступления в целях субсидирования отраслей со снижающимися издержками, в которых субсидии могут быть меньше, чем конечный прирост потребительского излишка. Эта аргументация зависит от возможности разграничения отраслей с возрастающими и со снижающимися издержками, что само по себе, как мы увидим, составляет изрядную проблему. Кроме того, факторы, обуславливающие рост или снижение издержек, в каждой группе отраслей должны действовать весьма отчетливо. Маршалловское доказательство носит чисто геометрический характер, но обоснование, лежащее в его основе, на самом деле очень простое. Налог на отрасли с растущими издержками увеличивает их цену предложения и

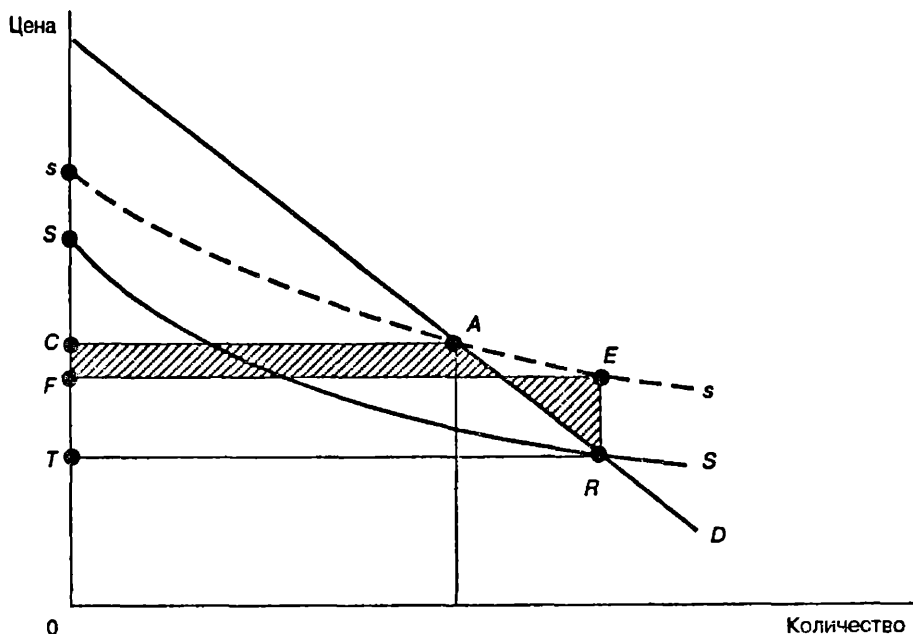


Рис. 9-20

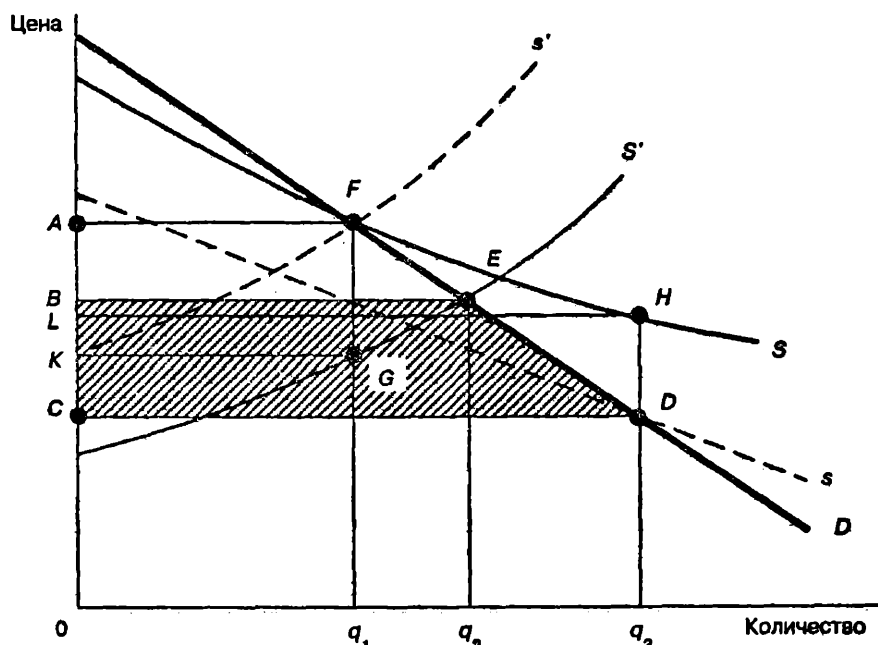


Рис. 9-21

снижает величину предложения; это позволяет производить товары при более низких издержках, соответствующих более эффективному использованию ресурсов. Цена предложения растет, но в меньшей степени, чем налог, благодаря экономии, возникающей вследствие производства предельной единицы при более низких издержках. Затем налоговые поступления используются для субсидирования отраслей со снижающимися издержками; цены в этих отраслях падают по мере роста выпуска продукции, поскольку возросшее количество производится с более низкими издержками на единицу продукции. Общее удовлетворение в целом возросло, поскольку ресурсы переместились от производства товаров с растущими ценами предложения к товарам, производимым при падающих ценах предложения.

Маршалл проявлял некоторую осторожность относительно практической применимости этой части своей теории. Он предупреждал о наличии административных проблем, связанных со сбором налогов и определением уровня субсидий. Однако этот аргумент играет важную роль в его критике вульгарного "учения о гармонии" (*Harmonielehre*) — доктрины, согласно которой совершенная конкуренция непременно максимизирует удовлетворение всех потребностей общества. Эта доктрина, утверждал он, не только не требует абсолютно равного распределения дохода, он и предполагает, что все отрасли работают в условиях постоянных издержек. Если последнее не выполняется, совокупное удовлетворение может быть всегда увеличено путем стимулирования производства в отраслях со снижающимися издержками за счет отраслей с растущими издержками. В этом смысле анализ налогов и субсидий, по крайней мере, способствует опровержению "доктрины максимального удовлетворения потребностей".

Описанная нами аргументация следует прямо из текста Маршалла. Очевидно, однако, что она неполна, поскольку не учитывает изменение в величине излишка, получаемого не только потребителем, но и производителем в результате налога или субсидии. Маршалл касается проблемы производительского излишка в Приложении Н своих "Принципов", но допускает здесь определенную путаницу. Эта путаница вызвана неясной концепцией убывающей долгосрочной кривой предложения. Но прежде чем мы сможем плодотворно рассмотреть этот вопрос, необходимо сделать



общий обзор маршалловской теории ценообразования для короткого и длительного периодов времени.

### РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

В моей трактовке концепции измеримости полезности я опирался на статьи A.A. Alchian "*The Meaning of Utility Measurement*" (*AER*, 1953, перепечатано в *EMDT*); D. Ellsberg "*Classic and Current Notions of Measurable Utility*" (*EJ*, 1954, перепечатано в *RHET* and *UT*) и W.J. Baumol "*The Cardinal Utility Which is Ordinal*" (*EJ*, December 1958), воспроизведено в *Economic Theory and Operations Analysis* (4th edn., 1977, в бумажном переплете), chap. 17, живо написанная монография: Т. Majumdar "*The Measurement of Utility*" (1958), содержит дополнительные соображения.

По истории теории полезности см. G.J. Stigler "*The Development of Utility Theory*" (*JPE*, 1950), перепечатано в *EET* and *UT*, а также в его "*Essays in the History of Economics*".

В этой книге помещена его захватывающе интересная статья, состоящая из двух частей, в которой дается обзор всей литературы вплоть до 1914 г., включая некоторые интересные замечания о том, чем характеризуются "успешные" теории. D.N. Rosentsein-Rodan "*Marginal Utility*" (1972), перепечатано в *IEP*, N.10, 1960, дает отличную картину доктрины предельной полезности, сложившуюся в Европе к периоду первой мировой войны, во всем разнообразии отдельных концепций, выделяемых на основе метафизической классификации и тончайших различий. Читая этот очерк, понимаешь, как много было отброшено в этой теории революцией, произведенной Хиксом и Алленом, и, как нам кажется, к лучшему.

A.R. Sweezy "*The Interpretation of Subjective Value Theory in the Writings of the Austrian Economists*" (*REStud.* June 1934).

В этой работе Суизи считает, что австрийские экономисты молодого поколения в 20-х годах независимо от других приближались к ординалистской концепции полезности.

Работа Бернулли 1738 г. о Санкт-Петербургском парадоксе перепечатана в "*UT and Precursors in Mathematical Economics*", eds. Baumol and Goldfeld. Там же перепечатана пророческая статья: W.E. Johnson's "*The Pure Theory of Utility Curves*" (1913). Гораздо более известную статью Слуцкого (1915), впервые по-настоящему разделившего эффект замещения и эффект дохода, порождаемые изменением цен, можно прочитать в "*Readings in Price Theory*", eds. G.J. Stigler and K.E. Boulding (1953). P.A. Samuelson "*St. Petersburg Paradoxes: Defanged, Dissected, and Historically Described*", *JEL*, March 1977, рассматривает Санкт-Петербургский парадокс в историческом контексте.

E.D. Fagan "*Recent, and Contemporary Theories of Progressive Taxation*" (*JPE*, 1938), reprinted in "*Readings in the Economics of Taxation*", eds. Musgrave and Shoup, дает обзор исторического развития теории прогрессивного налогообложения в традициях теории полезности. На ту же тему см. подробный обзор в книге Musgrave "*Theory of Public Finance*", chap. 5. J. Viner "*The Utility Concept in Value and Its Critics*" (*JPE*, 1925), перепечатано *UT* и в его книге "*The Long View and the Short*", анализирует традиционные направления критики теории полезности. Первая из этих статей, касающаяся роли полезности в теории спроса, сегодня так же актуальна, как и в 1925 г.; вторая, имеющая дело с теорией благосостояния, несколько устарела.

F.H. Knight "*Realism and Relevance in the Theory of Demand*" (*JPE*, 1944), перепечатана в *EMDT*, доказывает, что подход с точки зрения кривых безразличия фактически предполагает снижающуюся предельную полезность и не представляет собой существенного прогресса по сравнению со старой теорией полезности. Его справедливо критикует за это R.L. Bishop "*Professor Knight and the Theory of Demand*" (*JPE*, April 1946). См. также Schumpeter "*History of Economic Analysis*", pp. 1054—1073.

G.J. Stigler "*The Early History of Empirical Studies of Consumer Behavior*" (*JPE*, 1954), перепечатано в его "*Essays in the History of Economics*", рассматривает начало эмпири-

ческого анализа функции спроса от дохода и кривых спроса; что касается последнего, то ничего серьезного не предпринималось вплоть до первой мировой войны.

К.А. Fox "*Demand and Supply: Econometric Studies*" (*JESS*, 4) дает сжатое изложение истории эмпирических исследований по проблеме спроса после 1900 г. В "*Notes on the History of the Giffen Paradox*" (*JPE*, April 1947; "*Comment*" by A.R. Prest, *Ibid.*, February 1948) Stigler показывает, что Маршалл интерпретирует положительный наклон кривой спроса на хлеб "в стиле" Гиффена; данные же самого Гиффена относительно потребления хлеба не обнаруживают этого парадокса. Для переоценки доказательства Стиглера см. W.P. Gramm "*Giffen's Paradox and the Marshallian Demand Curve*" (*MS*, March 1970) и S. Kashid "*The Beeke Good: A Note on the Origins of the 'Giffen Good'*" (*HOPE*, Winter 1979).

М. Friedman "*The Marshallian Demand Curve*" (*JPE*, 1949), перепечатано в *EMDT*, *AMCA*, III, и его "*Essays in Positive Economics*" (1953, в бумажном переплете) утверждает, что кривые спроса должны определяться при постоянном реальном доходе и что подобная интерпретация ближе всего соответствует тому, что в действительности имел в виду Маршалл; приложение к "Эссе" Фридмана содержит подробный комментарий соответствующих разделов "Принципов". R.F.G. Alford "*Marshall's Demand Curve*" (*Ec.*, 1956), перепечатано в *AMCA*, III, отвергает фридменовскую интерпретацию и восстанавливает традиционную позицию; в учебных целях мы настоятельно рекомендуем эту статью. См. в том же плане W.J. Fellner "*Emergence and Content of Modern Economic Analysis*" (1960), chap. 14 and 15. L. Yeager "*Methodenstreit over Demand Curves*" (*JPE*, 1960), перепечатано в *EMDT*, поднимает вопрос о методологической основе интерпретации Фридмана. E.J. Mishan "*Theories of Consumer's Behaviour: A Cynical View*" (*Ec.*, 1963), перепечатано в *EMDT*, пытается убедить читателя, что все нынешние теории потребительского поведения не стоят тех трудов, которые необходимы, чтобы разобраться в них, и что начинающему экономисту будет вполне достаточно принять "закон спроса" на веру. J.P. Henderson "*William Whewell's Mathematical Statements of Price Flexibility, Demand Elasticity and the Giffen Paradox*" (*MS*, September 1973) показывает, что за сорок пять лет до Маршалла и за девять лет до Курно Уивелл придумал и записал показатель, обратный ценовой эластичности спроса, и открыл способы идентификации гиффеновских товаров. D.A. Walker "*Marshall's Theory of Competitive Exchange*" (*CJE*, 1969), перепечатано в *AMCA*, III, объясняет, каким образом предпосылка постоянства  $MU_x$  для каждого торговца на рынке позволила Маршаллу обойти проблему неравновесных сделок.

Что именно Маршалл предполагал считать постоянным — денежный запас или денежный поток? Этот вопрос продолжает оставаться центром разногласий его комментаторов: см. H.H. Liebhafsky "*Marshall and Slutsky on the Theory of Demand*" (*CJE*, 1961); R.A. Bilas "*Liebhafsky and the Constant Marginal Utility of the Numeraire: A Comment*" (*Ibid.*, 1965); G. Higgins H.H. Liebhafsky "*Pareto and the Marshallian Constancy Assumption*" (*SES*, 1968); N. Georgescu-Roegen "*Revisiting Marshall's Constancy of Marginal Utility of Money*" (*Ibid.*, 1968), все перепечатано в *AMCA*, III, R.B. Ekelund, Jr., E.G. Furubotn, and W.P. Gramm, *EMDT*, хрестоматия, на которую мы часто ссылались, включает также стостраничную монографию по эволюции теории спроса, ее вторая глава посвящена теории спроса маршаллианского направления. Истории интерпретаций теории спроса Маршалла, видимо, не будет конца: пример недавнего и неожиданно нового осмысления дает работа Т. Biswas "*The Marshallian Consumer*" (*Ec.* February 1977). R.L. Bishop "*Consumer's Surplus and Cardinal Utility*" (*QJE*, May 1943), содержит блестящее рассмотрение трудностей маршаллианской концепции, включая старые возражения, выдвинутые Никольсоном и Кэннаном, маршаллианский анализ излишка рассматривается в работе Myint "*Theories of Welfare Economics*", chap. 9; см. также гл. 8 его книги "*Characteristic of Neo-classical Welfare Economics*".

Перевод проблемы на язык кривых безразличия см. J.R. Hicks "*The Four Consumer's Surpluses*" (*REStud.* Winter 1943) и К.Е. Boulding "*The Concept of Economic Surplus*" (*AER*, 1945), перепечатано в "*Readings in the Theory of Income Distribution*", eds. W. Fellner and B.F. Haley (1946). J.N. Morgan "*The Measurement of Gains and Losses*" (*QJE*, February 1948)

цитирует и обзорекает всю последнюю литературу по проблеме потребительского излишка и предлагает практические методы его измерения. А.Р. Lerner "*Consumer's Surplus and Micro-macro*" (*JPE*, February 1963) рассматривает анализ четырех видов потребительского излишка в работе Хикса "*Revision of Demand Theory*" (1956) и защищает важность этого понятия в теории благосостояния. Интересное графическое изображение четырех производительских излишков, предпринятое на той же основе, что и выделение четырех видов потребительского излишка, см. в работе Е.Ж. Mishan "*Rent as a Measure of Welfare Change*" (*AER*, 1959), перепечатано в "*Welfare Economics. Five Introductory Essays*" (1964, в бумажном переплете).

### Примечания к главе 9

<sup>1</sup> Термины "эффект повального увлечения" (*bandwagon effect*), "эффект снобизма" (*snob effect*) и "эффект Веблена" введены в экономическую теорию американским экономистом Харви Лайбенштайном (Leibenstein H. Bandwagon, Snob, and Veblen Effect in the Theory of Consumers' Demand//*Quarterly Journal of Economics* V. LXIV. May, 1950. P. 183—207).

Традиционная неоклассическая теория исходит из того, что функция полезности для каждого индивида независима от постороннего влияния и от рыночных цен. Это позволяет считать индивидуальные кривые спроса аддитивными и получать с помощью их сложения рыночную кривую спроса. Противоречие этому тезису факты приводились неоднократно. В своей статье Х. Лайбенштайн приводит их в систему. Поведение потребителя может быть обусловлено поведением окружающих его лиц двояким образом. Во-первых, спрос его на данный продукт может *увеличиться* оттого, что его покупают другие. Это и есть "эффект повального увлечения", причиной которого является желание быть не хуже других, конформизм, желание следовать моде.

Во-вторых, спрос индивида на данный товар может *уменьшиться* оттого, что его покупают другие. Такое поведение называется "эффектом снобизма" и вызвано желанием выделиться из толпы.

Близок к эффекту снобизма и так называемый "эффект Веблена". В своей работе "Теория праздного класса" (М.: Прогресс, 1984) основоположник американского институционализма Торстен Веблен (оценку, которую дает этому автору и всему институционалистскому направлению Марк Блауг, см. в гл. 17) исследовал феномен "демонстративного потребления" (*conspicuous consumption*). (Его предшественником был малоизвестный канадский ученый первой половины XIX в. Джон Раэ: John Rae. "*The Sociological Theory of Capital*". London, 1905.) Веблен показал, что в определенных условиях цена товара может служить для потребителя показателем его "престижности". Отсюда явление, противоречащее закону спроса и получившее название "эффекта Веблена": когда цена товара падает, некоторые потребители считают, что это говорит о падении его качества или утере им "исключительности" в глазах общества, и соответственно прекращают его покупать, и наоборот: рост цены ведет к увеличению покупок.

Учет описанных Лайбенштайном эффектов сильно затрудняет построение рыночной функции спроса.

Об истории взаимоотношений экономической теории и психологической науки на западе существует обширная литература. Из отечественных публикаций см., в частности: Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 1993.

## Маршаллианская экономическая теория: издержки и предложение

Маршаллова теория определения цен вращается вокруг различий между 1) "рыночным периодом", когда предложение безусловно постоянно; 2) "краткосрочным периодом", в котором предлагаемые количества благ могут увеличиваться, но производственные мощности постоянны и 3) "долгосрочным периодом", при котором производственные мощности переменны, но ресурсы, потенциально доступные отрасли, постоянны. Сюда было бы полезно добавить четвертый период — "очень длительный", в котором методы производства могут изменяться так же, как и производственные мощности. Действительно, Маршалл предполагал и такой четвертый период.

Временное измерение, которое пронизывает весь маршаллов анализ, весьма удачно было названо "операциональным временем". Хотя используемая им терминология, кажется, относится к реальному времени, такое впечатление обманчиво; периоды коротки или длинны не по отношению к движению стрелок часов, а по отношению к частичной или полной адаптации производителей и потребителей к изменившимся обстоятельствам. Действительные периоды времени, к которым применяется кривая предложения, остаются неопределенными и должны быть отдельно установлены для каждой конкретной отрасли\*. Мы можем утверждать, что краткосрочный период обычно предполагает более короткий интервал реального времени, чем долгосрочный период, но это необязательно и не всегда верно. Может быть, например, что время, необходимое для увеличения выпуска при существующих мощностях, превышает время, требующееся для установки нового оборудования. В результате мы оказались бы в положении, когда долгосрочный период меньше краткосрочного. Поскольку же время выражается операционально, маршаллов анализ не исключает таких странностей.

### 1. Краткосрочный период

Между мгновенным рыночным периодом и долгосрочным периодом лежит зыбкий, не имеющий четких границ краткосрочный период. Этот период слишком краткий, чтобы произошли изменения производственных мощностей — размера предприятия и количества оборудования, но достаточно длинный, чтобы изменилась степень использования мощностей. Проблема времени наиболее трудна именно в краткосрочном периоде. При долгосрочном равновесии предполагается, что все корректировки (*adjustments*) завершены и, следовательно, независимы от конкретных временных периодов. В краткосрочном периоде, однако, проблемы динамики, которые характеризуют временные корректировки, составляют суть вопроса. Во-первых, мы не можем просто выделить какой-то определенный период реального времени и назвать его краткосрочным по той простой причине, что расширение мощностей и изменения в

---

\* Современная экономическая теория изобилует определениями, которые выражают время в операциональных терминах; так "день" Д.Х. Робертсона - период слишком краткий, чтобы успеть распорядиться полученным доходом; Хиксова "неделя" - период, в течение которого можно пренебречь изменением цен, и т.д. Но "стационарное состояние" в классической экономической теории до сих пор представляет собой высочайший пример функционального определения времени.

степени использования существующих мощностей, вероятно, происходят одновременно. Во-вторых, корректировки, которые делаются в краткосрочном периоде, могут зависеть от того, ожидается ли временное или перманентное изменение цен; ожидания оказывают большое, может быть, решающее влияние на процесс корректировок. В-третьих, в данный временной период реакция производителей на рост и падение цены асимметрична. Принимая во внимание продолжительность службы существующего оборудования, краткосрочный период может быть намного длиннее, когда корректировка состоит в свертывании производства, нежели когда она состоит в его расширении. Такое отсутствие симметрии тем значительнее, чем дольше срок службы оборудования в сравнении с временем его создания.

Допуская, что все трудные моменты приняты нами во внимание, мы можем предпринять анализ корректировки отрасли в направлении краткосрочного равновесия. Все издержки\* могут быть разбиты на основные и дополнительные, или, используя принятую ныне терминологию, на переменные и постоянные. В краткосрочном периоде каждая фирма обременена определенными, связывающими свободу действий наличными мощностями. Изменения в уровне выпуска будут сопровождаться изменениями ряда основных затрат, таких, как заработная плата производственных рабочих, расходы на сырье, эксплуатационные расходы. Но поскольку предприятие и оборудование не могут быть изменены, некоторые издержки будут оставаться постоянными, невзирая на размер выпуска; обычный перечень постоянных издержек содержит такие статьи, как расходы, связанные с износом оборудования, земельная рента, налоги на собственность и, вероятно, жалование управляющего персонала. При данных ценах предприниматели максимизируют прибыль, обеспечивая такой уровень выпуска, при котором суммарные издержки увеличиваются в той же пропорции, что и общая выручка, или предельные издержки оказываются равными предельному доходу. При совершенной конкуренции индивидуальное решение фирмы о производстве не оказывает влияния на цены, и, следовательно, цена или средний доход всегда равняется предельному доходу. Поведение, максимизирующее прибыль при совершенной конкуренции, может, следовательно, быть кратко определено как ценообразование в соответствии с предельными издержками. Более того, в случае краткосрочного периода предельные издержки ни в коей мере не испытывают влияния постоянных затрат. Темп роста полных затрат как функция от роста выпуска не зависит от добавления постоянной суммы к полным затратам при любых уровнях выпуска. Экономический смысл этого заключается в том, что издержки упущенной возможности для постоянных вложений в краткосрочном периоде равны нулю: что прошло, того не воротить.

Зная общие издержки производства на данном предприятии мы получим соответствующие значения средних и предельных издержек. Хорошо знакомый ныне график, который не встречается в "Принципах" Маршалла, показывает максимизацию прибыли фирмы при выпуске, равном  $\bar{q}_3$  (см. рис. 10-1). Кривая совокупного дохода (*total revenue*)  $TR$  представляет собой прямую линию, исходящую из начала координат, потому что наклон этой линии, равный цене или среднему доходу  $AR$ , постояен для всех уровней выпуска. Кривая общих издержек  $TC$ , в форме обыкновенного сигмоида, построена исходя из предположения, что предприятие намеревается в нормальных обстоятельствах иметь приблизительно 50-80 %-ную загрузку мощности. Проводя последовательные векторы из начала координат к различным точкам на кривой общих издержек, мы получим средние общие издержки  $ATC$  как наклон различных векторов. Предельные издержки  $MC$  равняются наклону самой кривой общих издержек.  $A$  — точка перегиба общих издержек, в которой предельные издержки минимальны. Средние общие затраты достигают минимума в точке  $B$ , где  $ATC = MC$ .

Пока средняя величина уменьшается, соответствующая предельная величина должна быть ниже средней; средняя может уменьшаться только потому, что предельные приращения к общей величине меньше, чем средняя. Аналогично, когда средняя

\* Термин "cost" ниже переводится двумя способами: "издержки" или "затраты". Употребление их в данном случае совершенно синонимично. — *Прим. ред.*

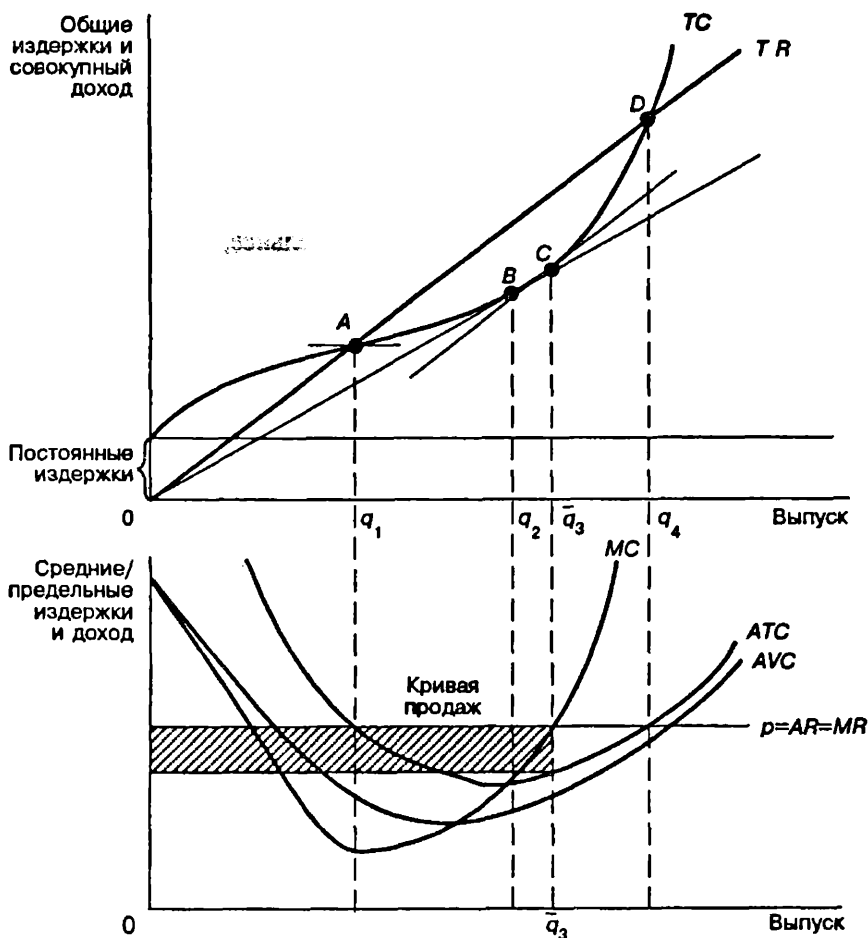


Рис. 10-1

величина возрастает, соответствующая предельная величина должна находиться над ней. Следовательно, когда средняя достигает своего минимального значения, не убывая и не возрастая, предельная величина должна равняться средней. Кривая  $ATC$  должна пересекать кривую  $AR$  в точках  $q_1$  и  $q_4$ , потому что в этих точках  $TC = TR$ . Кривая средних переменных издержек  $AVC$ , получена параллельным переносом вниз кривой  $TC$ , устраняющим постоянные издержки; из этого следует, что минимум на кривой  $AVC$  достигается раньше, чем на кривой  $ATC$ . Прибыль на единицу выпуска максимизируется в точке  $q_2$ , где разрыв между  $ATC$  и  $AR$  максимален. В этой точке, однако,  $MR$  дополнительного выпуска превышает его  $MC$ . Фирма максимизирует массу прибыли, показанную заштрихованным прямоугольником, производя  $\bar{q}_3$ . Поскольку объем инвестированного капитала в краткосрочном периоде — величина данная, максимизация массы прибыли эквивалентна в этом случае максимизации нормы прибыли на капитал.

Кривая предложения фирмы — это кривая ее предельных издержек, по крайней мере до тех пор, пока предельные издержки превосходят средние переменные издержки: при различных заданных ценах объем производства фирмы может быть выражен кривой  $MC$ . Поскольку это верно для одной фирмы, это верно и для всех фирм при совершенной конкуренции. Кривая предложения отрасли представляет собой просто результат суммирования кривых предложения отдельных фирм по горизонтали. Предположим, в отрасли существуют три фирмы; располагая фирмы в порядке возра-

стания их средних издержек, мы получим отраслевую кривую предложения, которая представляет собой множество кривых  $MC$  отдельных (единичных) фирм (см. жирную линию на рис. 10-2). Если цена ниже  $p_2$ , но выше  $p_1$ , только первая фирма обнаруживает, что ее функционирование выгодно. Когда цена возрастает до  $p_2$ , фирма 1 производит  $Oq_2$ , а фирма 2 производит  $q_2q_4$ ; вместе они производят  $Oq_4$ . Если цена возрастает и достигает  $p_3$ , фирма 3 включается в отрасль, производя  $q_4q_7$ ; фирма 1 теперь производит  $Oq_3$ , фирма 2 —  $q_3q_6$ , к этому количеству мы прибавляем  $q_4q_7$ , производимые фирмой 3, и получаем общий выпуск отрасли. Если кривая рыночного спроса отрасли обозначена в виде  $D$ ,  $p_3$  и  $q_7$  приведут к полной расчистке рынка.

Если издержки производителя высоки и он едва покрывает понесенные затраты, в краткосрочном периоде отрасль находится в равновесии при  $p_3$ . Предельная фирма 3 не получает какой бы то ни было прибыли; не возмещаются даже ее постоянные издержки, и в долгосрочном периоде она при этой цене покинет отрасль. Но находящиеся в лучшем положении фирмы получают производительский излишек. По мере того, как мы увеличиваем число фирм, кривая предложения сглаживается. Тем не менее, производительский излишек всегда превышает похожую на треугольник площадь, ограниченную снизу кривой предложения и сверху горизонтальной линией, соответствующей рыночной цене. Учитывая это обстоятельство, Маршалл предложил "кривые особых затрат" для измерения производительского излишка (см. ниже).

## 2. Квазирента

Следует отметить, что производительский излишек в краткосрочном периоде включает не только то, что в настоящее время называется "экономической рентой", — совокупный чистый доход  $CABD$  для фирмы 1, обозначенный заштрихованной площадью на рис. 10-2, — но все то, что Маршалл называл "квазирентой", — заштрихованную площадь  $CABD$  плюс площадь  $ECDF$  с двойной штриховкой, которая представляет разницу между  $AVC$  и  $ATC$ , умноженную на произведенное количество продукта. Маршалл не дает точного определения термина "квазирента", и некоторые утверждения в "Принципах" допускают, что он намеревался ограничить ее содержание скорее площадью, подобной  $ECDF$ , нежели всей заштрихованной площадью  $EABF$ . Однако большинство комментаторов принимают более широкое определение термина, и мы будем следовать им в этом.

Почему квазирента? Маршалл прибегает к термину "рента" для так называемых "свободных даров природы". Подобно Рикардо Маршалл выделяет землю как уникальный ресурс, потому что ее предложение фактически не реагирует на более высокий размер вознаграждения. Но доход, извлекаемый из изготовленных человеком произ-

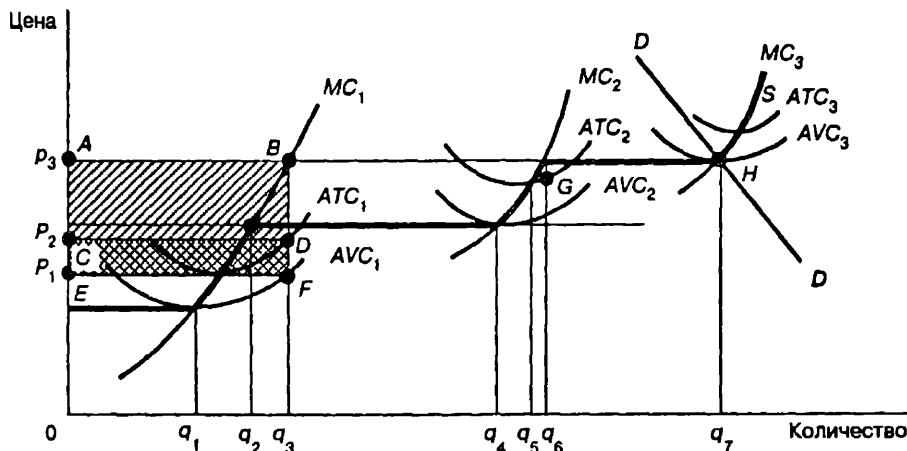


Рис. 10-2

водственных фондов, предложение которых временно фиксировано, также имеет характер ренты. Термин "процент" применяется только к новым планируемым инвестициям. Вложенный капитал приносит чистый стоимостный результат за вычетом расходов на поддержание и возмещение, и этот чистый стоимостный результат инвестиций в основной капитал называется "квазирентой". Но квазирента включает и нечто большее. Она включает все доходы фирмы, превышающие доход предельной фирмы.

Подобно ренте с лучших участков земли квазирента определяется ценой, но не определяет цену. Другими словами, в краткосрочном периоде цена, уплаченная за услуги капитальных благ, аналогична цене, уплаченной за услуги природы, потому что и в том, и в другом случае предложение соответствующей услуги необязательно зависит от дохода. Аналогия с рикардианской рентой может, однако, ввести в заблуждение. Рикардианская рента определяется ценой только для всей экономики в целом. Если землю можно использовать различными способами, как это обычно и бывает, рикардианская рента входит в издержки производства индивидуального фермера: альтернативные издержки (издержки упущенной возможности), связанные с использованием участка земли, для индивидуального фермера измеряются рентными платежами, требующимися для получения этой земли в пользование, в конкуренции с другими возможностями ее употребления. Но квазирента Маршалла определяется ценой как для экономики в целом, так и для индивидуального предпринимателя; она является результатом неспособности к полной корректировке в любой заданный промежуток времени и исчезнет в долгосрочном периоде, когда все издержки станут переменными.

Ясно, что квазирента, если она претендует на то, чтобы называться "квазирентой", а не затратами, должна доставаться индивидуальному предпринимателю. Фирма может быть производителем с низкими издержками вследствие того, что благоприятное местоположение снижает либо стоимость перевозки сырья, либо стоимость доставки товара на рынок. Если так, то период времени должен быть достаточно кратким, чтобы не позволить этому невременному доходу, или "прибыли", быть поглощенным рентными платежами землевладельцам, поскольку другие фирмы тоже претендуют на это благоприятное местоположение. Аналогично, если благоприятное положение с издержками складывается благодаря хорошему управлению фирмой, получателем "экономической ренты" должен быть предприниматель, а не менеджер. Таким образом "короткий период" должен быть достаточно коротким, чтобы предприниматель не смог увеличить производственные мощности, а также достаточно коротким, чтобы не была преодолена неподвижность ресурсов, которая только и позволяет ему получать возникающий в отрасли излишек. Но так или иначе в долгосрочном периоде ступенчатость издержек должна сгладиться, и когда все долгосрочные корректировки будут завершены, каждая фирма будет иметь одинаковую кривую долгосрочных издержек, включающую "ренту" как вмененные, или явные, издержки.

### 3. Долгосрочный период

До сих пор мы путешествовали по знакомым землям, поскольку большая часть маршаллова анализа краткосрочного периода отражена в современных учебниках. Маршаллов же анализ долгосрочного периода не сулит нам гладких дорог: он был в значительной степени проигнорирован позднейшими исследователями, хотя на его место не было предложено ничего другого. Наша первая задача — показать, как можно получить долгосрочную кривую средних издержек отдельной фирмы — анализом этой проблемы Маршалл совершенно пренебрег. Как впервые было показано Винером в 1931 г., долгосрочная кривая средних издержек фирмы огибает все кривые средних издержек краткосрочных периодов.

Предположим, фирма владеет заводом 1, производящим количество  $q_2$  по цене  $p_1$  (рис. 10-3). Краткосрочная кривая предельных издержек  $SRMC_1$  является возрастающей, так как при данных производственных мощностях использование равных допол-



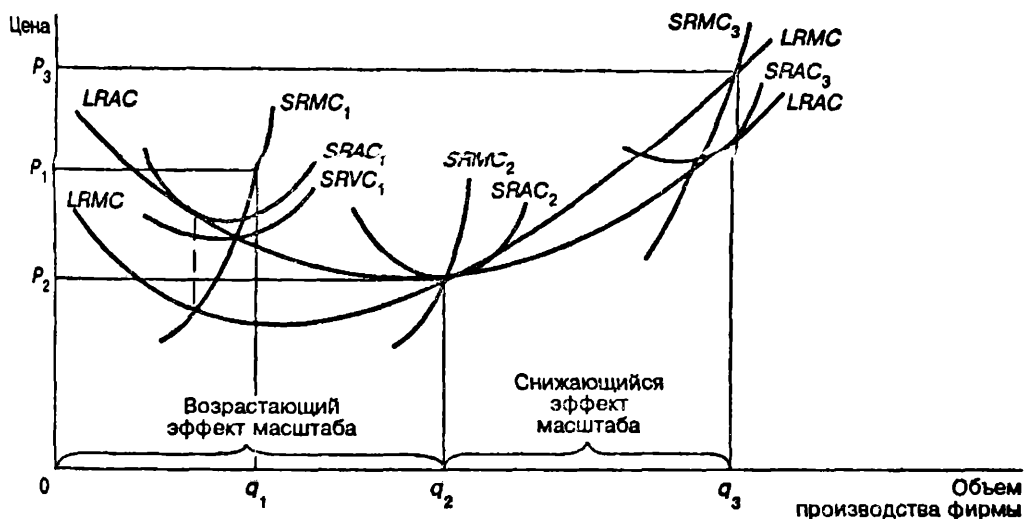


Рис. 10-3

нительных количеств любого переменного фактора приводит к убывающим приростам выпуска. Поскольку долгосрочная кривая предельных издержек  $LRMC$  лежит ниже краткосрочной кривой предельных издержек  $SRMC$  при объеме выпуска  $q_1$ , для фирмы целесообразно расширить свое предприятие или построить новое, способное производить большее количество при меньших издержках на единицу продукции. Поскольку теперь все факторы переменны, закон убывающей предельной производительности в данном случае неприемлем. Теперь мы имеем дело со сдвигом от кривой одного завода к кривой другого, причем он происходит таким образом, что, когда мы увеличиваем все факторы в определенной заданной пропорции, выпуск продукции возрастает в еще большей степени, пока мы движемся по убывающему отрезку долгосрочной кривой средних издержек  $LRAC$ , мы находимся в фазе возрастающей отдачи от размера производства. Однако, имея завод больший, чем завод 1, фирма все еще может иметь кривую  $SRMC$ , превосходящую  $LRMC$ , и поэтому у фирмы будут стимулы к строительству предприятия еще больших размеров. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока фирма не введет в действие завод 2, производящий количество  $q_2$ . Если она продвинется далее этой точки, она окажется в фазе убывающей отдачи. Мы рассмотрим причины убывающей отдачи в следующей главе, а пока давайте примем на веру, что отдача от масштаба не уменьшается из-за повышения цен факторов: кривые издержек в долгосрочном периоде, как и в краткосрочном, составлены исходя из предположения о заданности цен факторов. Если цена поднимается значительно, фирма захочет вступить в фазу убывающей отдачи, так как  $SRMC_3$  при объеме производства  $q_3$  на заводе 3 все еще ниже, чем они могли бы быть на заводе 2, допуская, что объем  $q_3$  может быть весь произведен на заводе 2. Но как только цена снова упадет, фирма захочет закрыть завод 3 и построить менее крупное предприятие, которое сможет производить меньшее количество более эффективно. Если цена окажется равной  $p_2$ , фирма сосредоточит свою деятельность на заводе 2, уравнивая  $SRMC$  и  $LRMC$ , получая нулевую прибыль и находясь в фазе постоянной отдачи.

Долгосрочная кривая предложения фирмы представлена тем отрезком  $LRMC$ , где  $LRMC \geq LRAC$ . В долгосрочном периоде фирма старается приравнять  $LRMC$  к цене. Если цена превышает  $LRMC$ , фирма расширяет масштаб своей деятельности. Когда в рамках данного завода краткосрочная максимизация прибыли приведет к тому, что цена будет ниже, чем  $LRMC$ , фирма сократит масштаб своей деятельности и переориентируется на менее крупное предприятие. Поэтому долгосрочная реакция фирмы на изменение цены может быть выражена кривой  $LRMC$ . Однако нижняя часть кривой

$LRMC$ , где  $LRMC < LRAC$  не является частью долгосрочной кривой предложения фирмы по той простой причине, что средние издержки здесь не покрыты.

Обратите внимание на то, что точка минимума каждой кривой  $SRAC$  всегда лежит выше кривой  $LRAC$ , исключая тот уровень выпуска, при котором кривая  $LRAC$  сама достигает минимума. Это именно то, что подразумевают, говоря, что кривая  $LRAC$  есть огибающая кривая: она есть геометрическое место точек, представляющих все наиболее низкие возможные средние затраты на производство некоего выпуска, при условии, что предприниматель в состоянии сделать все желаемые корректировки. Если бы кривая  $LRAC$  проходила через минимальные точки всех без исключения кривых  $SRAC$ , это означало бы, что она должна лежать выше некоторой части кривой  $SRAC$ . Это экономически абсурдно, постольку означает, что затраты на единицу продукции, в случае когда мощности фиксированы, меньше, чем при возможности их изменения. Не может же быть преимуществом фирмы отсутствие возможности варьировать все элементы общих затрат\*.

Когда мы вычерчиваем возрастающие кривые долгосрочного предложения для отрасли, мы не предполагаем непременно, что фирмы проводят операции при убывающей отдаче. Если бы фирма действовала на возрастающей части ее кривой  $LRAC$ , она получала бы квазиренду или прибыль. В долгосрочном периоде доход, полученный в результате дифференциальных преимуществ, капитализируется и включается в затраты. Следовательно, если одна фирма получила положительную прибыль, все фирмы будут получать положительную прибыль, что несовместимо с долгосрочным равновесием в отрасли при совершенной конкуренции. Поскольку вход в отрасль свободен, все фирмы должны функционировать при постоянной отдаче, приравнивая цену к  $SRMC$ ,  $SRAC$ ,  $LRMC$ ,  $LRAC$ . При условии, что долгосрочное предложение всех факторов производства бесконечно эластично, отраслевая кривая  $LRS$  при совершенной конкуренции должна быть горизонтальной.

Если предложение некоторого фактора ограничено даже в долгосрочном периоде, кривая  $LRS$  отрасли может быть возрастающей, поскольку при расширении выпуска цена ограниченного фактора растет. Тогда мы имеем отрасль с возрастающими издержками, несмотря на то, что в точке минимума огибающей кривой каждая фирма имеет постоянную отдачу. Однако существует еще одна возможность, которая может привести к положительному наклону кривой  $LRS$  для отрасли. Предположим, что конкуренция является "чистой", но "несовершенной" в терминологии Чемберлина<sup>1</sup>. Это означает, что первоначальная стоимость операций для новой фирмы такова, что прибыль в отрасли должна превзойти некоторое минимальное значение, чтобы вхождение в отрасль новичков стало выгодным. В этом случае фирмы в отрасли будут оперировать при убывающей отдаче, и кривая  $LRS$  отрасли, представляющая собой результат горизонтального сложения кривых  $LRMC$  входящих в нее фирм, будет иметь положительный наклон. Следовательно, тот факт, что отрасль является отраслью с возрастающими издержками, может (но необязательно) предполагать убывающую отдачу на уровне фирмы.

Каковы бы ни были основания для возрастания издержек, корректировка выпуска в связи с увеличением спроса может быть представлена в виде двух шагов. Первый; все фирмы производят больше, двигаясь по своим кривым  $SRMC$ , и второй; в отрасль входят новые фирмы, а существующие организуют более крупные предприятия для приспособления к увеличению спроса. Поскольку кривая спроса сдвигается, цена возрастает от  $p_1$  до  $p_2$  и выпуск увеличивается с  $q_1$  до  $q_2$  (см. рис. 10-4). Теперь долгосрочная корректировка перемещает краткосрочную кривую предложения; выпуск увеличивается до  $q_3$ , а цена падает до  $p_3$ . Если конкуренция "совершенная",

\* Винер в своей классической статье 1931 г. об огибающей кривой инструктировал своего чертежника, чтобы он нарисовал  $U$ -образную  $LRAC$  как кривую, проходящую через точки минимума всех кривых  $SRAC$  и не лежащую выше любой из них. Его чертежник говорил ему, что это математически невозможно, но Винер настаивал, что тот должен постараться. В последующих перепечатках статьи Винер умышленно оставлял эту ошибку неисправленной с тем, чтобы доставить "развлечение будущим преподавателям и студентам". Сегодня ошибка совершенно очевидна. Таковы преимущества ретроспективного взгляда.

большее количество требует более высокой цены, потому что деятельность новых фирм привела к повышению цены на редкий фактор. Если конкуренция "чистая", большее количество требует повышенной цены, потому что каждая фирма находится в фазе убывающей отдачи. В любом случае отрасль с возрастающими издержками находится в долгосрочном равновесии при  $p_3$  и  $q_3$  в том смысле, что нет фирм, желающих войти в отрасль или покинуть ее.

Но представим себе отрасль с понижающимися издержками. Может ли, как полагал Маршалл, кривая долгосрочного предложения отклоняться вниз подобно тому, как она поднималась вверх? Во-первых, ясно, что кривая *краткосрочного* предложения для отрасли не может быть убывающей. Поскольку кривая предложения отрасли представляет собой сумму кривых предложения фирм, она не может быть отрицатель-

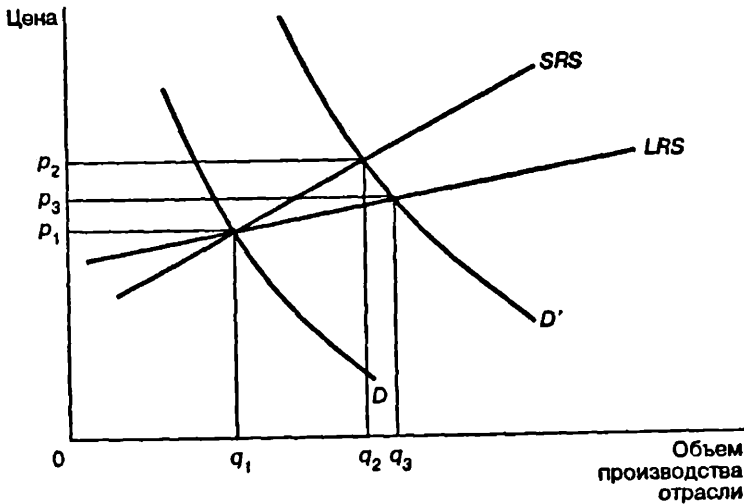


Рис. 10-4

но наклоненной, за исключением того случая, когда несколько фирм имеют отрицательно наклоненные кривые предложения. Но это невозможно, поскольку необходимым условием внутреннего равновесия фирмы является то, что кривая *MC* фирмы возрастает в точке равновесия, т. е. кривая *MC* должна пересечь кривую *MR*, двигаясь снизу. Пусть чистый доход  $\pi$  равен разности между валовой выручкой и общими затратами, по условию максимизации первая производная функция чистого дохода по выпуску  $q$  равна нулю, а вторая производная — отрицательна. Это означает, что если  $\pi = f(R - C)$ , тогда условие максимизации прибыли следующие:

$$\frac{d\pi}{dq} = f'(R - C) = 0,$$

$$\frac{d^2\pi}{dq^2} = f''(R - C) < 0.$$

Но  $f'(R - C) = 0$ , если  $f'(R) = f'(C)$ , т. е., если предельный доход равен предельным издержкам. И если  $f''(R - C) < 0$ , то  $f''(R) < f''(C)$ , это означает, что предельный доход возрастает менее быстро, чем предельные издержки\*. Следовательно, прибыль максимизируется только на диаграммах 1 и 2, но не на диаграммах 3, 4 и 5 (рис. 10-5).

Следовательно, краткосрочная кривая предложения в конкурентной отрасли должна иметь положительный наклон. Но как показал в 1838 г. Курно, это справедливо и для долгосрочной кривой предложения. Если долгосрочная кривая предложения

\* Вспомним, что наклон убывающей функции  $f'()$  отрицателен. Следовательно, условие  $f''() < 0$  для такой функции означает, что она убывает в возрастающем темпе. На диаграмме 1 рис. 10-5  $f''() = -\infty$  и  $f''(C) = 0$ ; на диаграмме 2 рис. 10-5  $f''(R) < 0$  и  $f''(C) > 0$  и т.д.

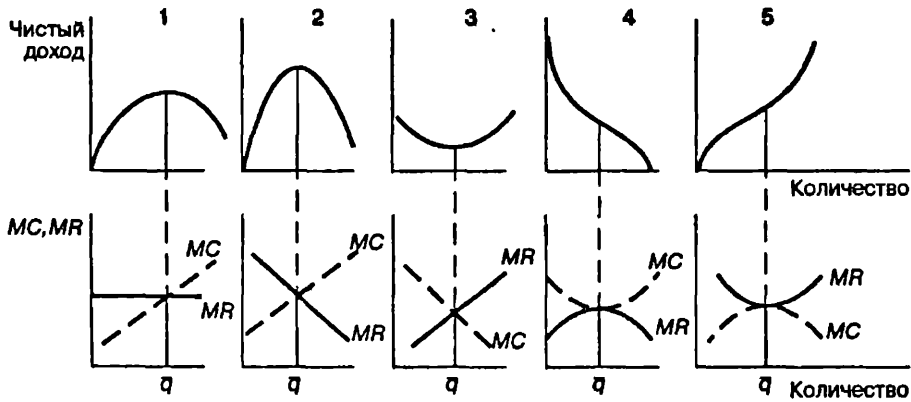


Рис. 10-5

отрасли убывает, по крайней мере некоторые фирмы должны иметь отрицательный наклон кривых  $LRMC$ . Но это подразумевает, что фирмы не находятся в равновесии, потому что убывающая  $LRMC$  означает, что  $LRMC < LRAC$ . В попытках приравнять цену к  $LRMC$  фирмы будут расширять масштаб своих операций. Действительно, они будут продолжать расширение операций, даже если их кривые  $LRMC$  в конечном счете будут подниматься, пока  $LRMC < LRAC$ . Другими словами, пока есть экономия от масштаба, кривая  $LRMC$  не является истинной кривой предложения, т. е. графиком, который фиксирует выпуск фирмы при различных заданных ценах. Но фирма не может быть в долгосрочном равновесии, если не выполняется условие  $LRMC \geq LRAC$ , за исключением того случая, когда она функционирует в режиме постоянной или убывающей отдачи от масштаба. Если это верно для каждой фирмы, то следовательно, это верно и для долгосрочной кривой предложения отрасли. Конкурентное равновесие несовместимо с убывающими долгосрочными кривыми предложения.

#### 4. Внешняя экономия

Вывод, что отрасли с уменьшающимися издержками не могут существовать при совершенной конкуренции, зависит от предположения, что кривые предложения индивидуальных фирм не зависят друг от друга. Но как впервые указал Маршалл, конкурентное равновесие может быть совместимо с убывающими кривыми предложения, если "внешняя экономия" вызывает взаимозависимость кривых предложения. Внешняя экономия присутствует всякий раз, когда увеличение выпуска всей отрасли увеличивает то количество, которое любая индивидуальная фирма в отрасли желает предложить при каждой цене, т. е. если она сдвигает краткосрочную кривую предложения, или кривую  $MC$  любой фирмы вправо. Предположим, что все фирмы абсолютно одинаковы, получают нулевую прибыль и производят количество продукции  $Q = \sum q$ . Если увеличение спроса побуждает все фирмы производить больше и при этом для каждой фирмы возникает внешняя экономия, мы имеем убывающую долгосрочную кривую предложения  $LRS$ , полученную в результате сдвига вниз от  $AC$  до  $AC'$ , долгосрочной кривой средних издержек для всех фирм отрасли (см. рис. 10-6). Это подлинная кривая предложения в том смысле, что она показывает выпуск продукции, ожидаемый от отрасли, в той ситуации, когда каждая фирма имеет дело с заданными ценами. Тем не менее, она скорее является кривой предложения *ex post*, а не *ex ante*. Внутренняя экономия от масштаба, которая могла бы позволить индивидуальной фирме снизить свои издержки путем увеличения своего размера, исключена, т. е. фирмы уже находятся в точке минимума кривой  $LRAC$ . Увеличение спроса будет вызывать рост цен по мере того, как каждая фирма поднимается вверх по краткосрочной кривой предложения. Но когда в ответ на рост цен в отрасль входят новые фирмы,

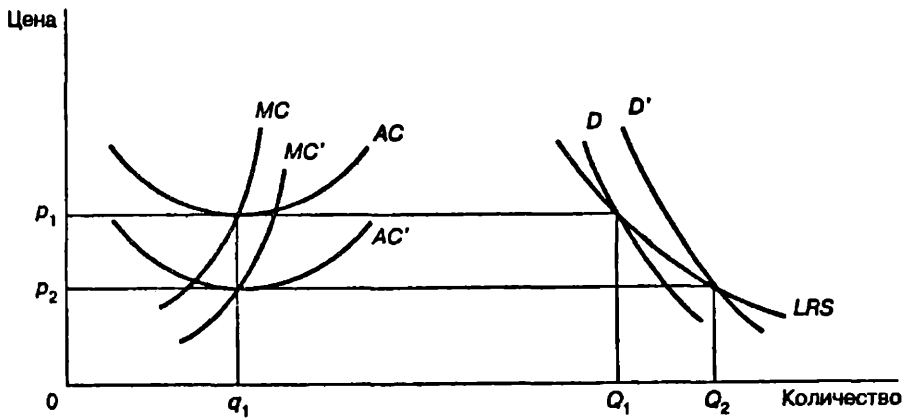


Рис. 10-6

все фирмы обнаруживают, что они каким-то образом в состоянии предложить большее количество при меньших издержках. Поэтому во всех случаях, в которых экономия носит внешний характер по отношению к фирме, выпуск может изменяться только из-за изменения числа фирм.

Когда существует внешняя экономия, мы не можем получить кривую предложения отрасли простым горизонтальным суммированием кривых предложения фирм. Теперь кривые в процессе суммирования сдвигаются: выпуск каждой фирмы зависит от выпуска отрасли, и все-таки выпуск отрасли есть не что иное, как сумма выпуска отдельных фирм. Теоретически проблема требует одновременного решения системы уравнений; на практике каждая фирма исходит из некоторой величины всего отраслевого выпуска, а взаимные корректировки всех фирм *могут* затем привести к достижению истинной величины отраслевого выпуска. Во всяком случае, убывающая кривая долгосрочного предложения изображает средние издержки *после того*, как отрасль получила все внешние выгоды, соответствующие данному выпуску. В этом смысле она и есть кривая предложения *ex post*.

Итак, мы допустили, что только внешняя экономия может служить причиной убывающей кривой предложения отрасли. Что же это за внешняя экономия и как часто она встречается? На этот вопрос даются различные ответы в зависимости от области исследования. Согласно Маршаллу внешняя экономия зависит от 1) "общего развития отрасли" и 2) "общего прогресса среды, в которой действует отрасль". Но если мы имеем дело с выпуском в условиях конкуренции, с точки зрения анализа частичного равновесия мы должны игнорировать второе положение, которое включает динамические предположения, отсутствующие в статическом анализе. Экономия, соответствующая нашему анализу, отражается в сдвиге вниз кривых издержек для индивидуальных фирм по мере того, как расширяется выпуск отрасли. Более низкие издержки могут происходить от возрастающей эффективности каждой фирмы и/или от более низких цен на производственные факторы. Более низкие цены производственных факторов подразумевают внешнюю или внутреннюю экономию в предлагающей эти факторы отрасли. Если более низкие цены факторов происходят из внутренней экономии в этой отрасли, такая отрасль не может быть конкурентной. Но это исключается предположением, что все отрасли действуют при совершенной конкуренции, которая, как мы видели, несовместима с внутренней экономией от масштаба. Следовательно, более низкие цены факторов должны существовать благодаря внешней экономии в отрасли, предлагающей факторы производства, т. е. мы возвращаемся к той же проблеме, которую стремимся разрешить. Таким образом, следует объяснить, почему каждая фирма должна стать более эффективной по мере расширения выпуска отрасли. Выпуск отрасли расширяется, только если увеличивается выпуск по крайней

мере одной фирмы, или в отрасль вступают новые фирмы. По определению, у существующих фирм нет побудительных мотивов к расширению производства. Тогда вопрос в следующем: почему издержки других фирм падают, когда выпуск новой фирмы добавляется к выпуску уже существующих фирм?

Ясно, что внешняя экономия, о которой мы говорим, означает экономию, внешнюю по отношению к фирме, но внутреннюю по отношению к отрасли, предполагая особый вид взаимозависимости между фирмами, которые составляют отрасль. Собственные примеры Маршалла неубедительны, потому что они не ограничиваются рамками отдельной отрасли: он упоминает экономию, возникающую вследствие пространственной локализации отрасли, развития вспомогательных и второстепенных отраслей, возрастающей доступности квалифицированного труда и развития транспорта и коммуникаций. Этот список не делает различий между обычным обратимым перемещением вдоль статической кривой и исторически необратимыми сдвигами самих кривых. Быстро падающая кривая долгосрочного предложения отрасли, такая, как на рис. 10-6, является обратимой, поскольку она составлена на основе предположения о постоянстве технических знаний. Технический прогресс необратим и, следовательно, изображается сдвигом кривой, а не движением вдоль нее\*. Но Маршалл доказывает, что кривая долгосрочного предложения в отрасли с понижающимися издержками является необратимой, потому что экономия от большего выпуска будет сохраняться, когда выпуск опустится до своего предшествующего уровня. Это подразумевает, что фирмы "прибавляют" в своих технических знаниях по мере того, как они опускаются по кривой предложения, поскольку, если бы способ экономии был доступен всем, он бы использовался и при более низких уровнях выпуска. Чтобы быть последовательными, мы должны допустить, что внешняя экономия пропадает по мере того, как выпуск отрасли сокращается, а это означает, что мы должны исключить все динамические необратимые изменения,

### 5. Что такое внешняя экономия?

Внешняя экономия или внешний перерасход (*diseconomies*) имеет место всякий раз, когда производственная функция одной фирмы содержит переменные, которые являются не физическими вложениями, а побочными эффектами деятельности других фирм. Другими словами, некая фирма оказывает услугу другим фирмам, не будучи способной присваивать всю ее ценность, или причиняет убытки другим фирмам, не будучи обязанной платить за доставленные неприятности. Внешняя экономия или перерасход, следовательно, всегда содержат некий элемент нерыночной взаимозависимости. Примеров этой так называемой "технологической экономии" в статическом контексте довольно мало. Два из них, удовлетворяющие строгим условиям Маршалла, представляют собой: 1) случай с рабочей силой и 2) случай с торговым журналом. С ростом отрасли и ее локализацией на конкретной территории все фирмы в конечном счете выигрывают от развития устойчивого предложения квалифицированного труда и от хорошо информированного рынка труда. Так, когда на этой территории появляются новые фирмы и привносят еще более квалифицированную рабочую силу, все существующие фирмы обнаруживают, что издержки, связанные с текучестью рабочей силы и ее подготовкой снижаются. С другой стороны, случай с торговым журналом иллюстрирует внешнюю экономию, ставшую возможной благодаря получению более совершенной информации о рыночных условиях. Когда отрасль достигает определенного размера, становится возможным публиковать информацию и делать ее доступной для всех по дешевой цене. И вновь существующая фирма получает выгоду от более дешевой информации в виде более низких средних издержек производства. Третий

\* Для убывающей, быстро падающей кривой предложения увеличение предложения, соответствующее техническому прогрессу, изображается перемещением кривой влево, что предполагает сокращение средних затрат на единицу выпуска, при которых могут производиться различные размеры выпуска. Если бы отрицательно наклоненная кривая предложения была не быстро падающей, но, напротив, медленно возрастающей - типичный пример этого — рабочие, работающие дольше, когда падает уровень зарплаты, - увеличение предложения было бы корректно изображать сдвигом кривой вправо.

возможный пример (хотя не ясно, всегда ли он отвечает условию полной обратимости) — это вертикальная дезинтеграция, которая возникает на расширяющемся рынке. Поскольку "разделение труда ограничено размерами рынка", рост отрасли приводит к возникновению множества специализированных вспомогательных отраслей для обслуживания исходной отрасли, что выражается в эффекте снижения издержек как функции выпуска для всей разветвленной отрасли. Напротив, классический пример технологического внешнего перерасхода, ведущего к росту долгосрочной кривой предложения, — это тот случай, когда фирмы в отрасли используют ресурс, свободный, но тем не менее редкий, такой, например, как дорога, открытая для всеобщего пользования, или находящееся в общей собственности нефтяное месторождение.

Все подобные феномены отражают скрытые затраты или выпуски, выгоды или убытки от которых не присваиваются отдельными участниками рынка. Пока мы ограничиваемся отдельными отраслями и случаями, в которых эффекты обратимы, мы действительно испытываем значительные трудности с доходчивыми примерами. Но если мы включаем в рассмотрение необратимый динамический феномен, мы не встречаем каких бы то ни было трудностей в подыскании примеров технологической внешней экономии. Замечательный пример — прирост самих технологических знаний; полная выгода от него в большинстве случаев не улавливается изобретателями, даже обладающими строгими патентами и авторскими правами. Следовательно, мы не сомневаемся в важности технологической внешней экономии, но ее значение с точки зрения анализа частичного равновесия можно поставить под вопрос. Можно спасти концепцию убывающей кривой предложения отрасли с помощью обратимой внешней экономии, но ее исключительность объясняет, почему большинство современных экономистов неохотно разделяют убежденность Маршалла в существовании отраслей с уменьшающимися издержками. "Реальная", или технологическая, внешняя экономия должна отличаться от "денежной" внешней экономии — это существенный вывод, сделанный Винером. Отрасль, которая расширяется, перемещаясь по убывающей долгосрочной кривой предложения, может продавать свои продукты по все более низким ценам, даже несмотря на то, что цены на услуги производственных факторов, которые она приобретает, возрастают по мере того, как услуг этих факторов покупается все больше. Такой эффект может приносить выгоды другим отраслям, но в отличие от "реальной" внешней экономии эта денежная внешняя экономия отражает взаимозависимость среди производителей, действующую через систему цен. "Денежная" внешняя экономия повсеместна в любой интегрированной экономической системе, но она не представляет проблемы для теории цен, поскольку целиком используется лицами, получающими эту выгоду, и следовательно, устраняется в долгосрочном периоде. Однако для теории экономического развития денежная внешняя экономия представляет собой главную проблему.

Мы вновь убеждаемся, что вид внешней экономии, допускаемый границами нашего анализа, целиком зависит от уровня рассмотрения, который мы примем. Общая тенденция, прослеживаемая в литературе между двумя мировыми войнами и состоящая в том, чтобы считать внешнюю экономию экономическим курьезом, отражала ограниченность охвата и анализа предположений с позиций частичного равновесия. В последние годы, однако, концепция внешней экономии появлялась под разными личинами в дискуссии об индустриализации отсталых регионов. Сегодня в "доктрине сбалансированного роста" эта концепция употребляется в очень широком смысле для описания ряда совершенно различных механизмов, посредством которых инвестиции в одной области могут вызывать рост неприсваиваемой выгоды и, следовательно, новые инвестиционные возможности где-нибудь в другом месте. В анализе с позиций частичного равновесия, однако, мы с полным правом можем относиться к убывающим долгосрочным кривым предложения отрасли, как к очень редким экземплярам.

## 6. Производительский излишек

Установив, что имелось в виду под понятием падающей кривой предложения для отрасли, мы можем теперь вернуться к анализу налогов и поощрительных субсидий.

Напоминаем, что текст Маршалла обсуждает только прирост или сокращение *потребительского* излишка от изменения цен [см. гл. 9, раздел 16]. Теперь мы должны принять в расчет *производительский* излишек. Маршалл выделяет излишек рабочего, сберегателя и производителя; каждый из них определяется как превышение действительного вознаграждения от всего количества работы, сбережения или сбыта продукции над той их величиной, с которой индивид готов был согласиться, чтобы вовсе не отказаться от предложения своих услуг. Определив *производительский* излишек в подстрочном примечании, Маршалл не разбирает его в деталях, вынеся в приложение Н, где он превращается в нечто весьма отличное, а именно в "треугольник *производительского* излишка". В приложении Н излишек не имеет ничего общего с возрастающими предельными тяготами или с любым денежным выражением дополнительного удовлетворения или неудовлетворения. Он представляет собой просто превышение доходов, полученных фирмами с низкими издержками, над доходами предельной фирмы в отрасли — чистую дифференциальную ренту по Рикардо.

Маршалл определяет этот краткосрочный излишек, который получают все фирмы, превосходящие предельную, с помощью "кривой особых затрат". Это не кривая предложения, т. е. совокупное множество предельных издержек различных фирм в отрасли, а скорее совокупное множество средних издержек различных фирм. Для любого равновесия в краткосрочном периоде цена равна предельным издержкам отдельных производителей, а также средним издержкам предельной фирмы (см. рис. 10-2). Кривая *PE* показывает средние издержки фирм для этой равновесной комбинации цены выпуска, которые расположены в восходящей последовательности слева направо. Поскольку при любой другой цене каждая фирма будет производить отличающийся объем выпуска и нести иные средние издержки, следовательно, существует поддающаяся определению кривая *PE* для каждой точки на краткосрочной кривой предложения отрасли. Конечная точка каждой кривой *PE* показывает предельные издержки, которые равны средним издержкам производства этого выпуска для предельной фирмы. Кривая предложения отрасли, таким образом, является траекторией конечных точек кривых *PE* (рис. 10-7).

Кривые *PE* всегда лежат ниже краткосрочной кривой предложения по той простой причине, что при уровне выпуска, максимизирующем прибыль, каждая кривая средних издержек для фирм, превосходящих предельную, лежит ниже их кривых предельных издержек. Поскольку это краткосрочный период, мы можем спросить: по какой кривой средних издержек мы должны измерять *производительский* излишек — по кривой средних общих затрат или кривой средних переменных издержек? Разницей между *ATC* и *AVC* являются средние постоянные издержки — часть квазиаренды, удерживаемая предпринимателем в краткосрочном периоде, Квазиаренда — это рента, обусловленная редкостью: доход от производственных факторов, предложение которых временно зафиксировано. Однако то, что мы хотим измерить, — это дифферен-

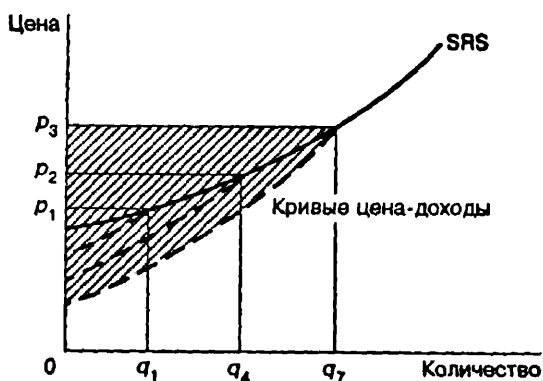


Рис. 10-7



циальная рента. Тем не менее, в краткосрочном аспекте даже дифференциальная рента обусловлена редкостью, так как предприниматель получает эту дифференциальную ренту благодаря благоприятному местоположению либо более способному управляющему, только потому, что конкуренция пока еще не способна обратить эту квазиренту в необходимые платежи за факторы производства. Таким образом, нет принципиальной разницы между квазирентой, превышающей средние общие издержки, и квазирентой, превышающей средние переменные издержки. Все же средние постоянные издержки могут быть полностью оплачены даже в краткосрочном периоде, и потому кривая  $PE$  лучше всего определяется как совокупное множество средних *общих* затрат фирм в отрасли — читатель может построить свою собственную кривую  $PE$  на рис. 10-2, объединяя точки  $D$ ,  $G$  и  $H$ . Таким образом, заштрихованная площадь на рис. 10-7 показывает превышение доходов производителей с низкими издержками над доходами предельного производителя с высокими издержками для выпуска  $q_1$ .

Маршалл применял кривую  $PE$  не только для краткосрочного, но и для долгосрочного предложения. На самом деле по-настоящему его интересовало именно это последнее применение. Мы знаем, что услуги лучшего качества, благодаря которым появляется производительский излишек в краткосрочном периоде, в долгосрочном периоде будут иметь тенденции к капитализации, становясь постоянным элементом кривой предложения. В долгосрочном периоде, следовательно, все фирмы будут иметь идентичные кривые издержек, включающие ренту, и кривая  $PE$  должна совпадать с кривой долгосрочного предложения отрасли. Но что, если кривые долгосрочного предложения горизонтальны, так что производительский излишек исчезает?

Предположим совершенную конкуренцию. Существуют два условия, при которых кривая долгосрочного предложения может быть возрастающей, и одно условие ее убывания. Возьмем сначала отрасль с возрастающими издержками. Предположим, что некий фактор, например земля, является невозпроизводимым или, по крайней мере, эластичность его предложения меньше бесконечности. По мере того, как отрасль расширяется в ответ на возрастающий спрос, кривая средних издержек каждой фирмы сдвигается вверх благодаря внешним денежным перерасходам (*pecuniary external diseconomies*) в форме возрастающей ренты, обусловленной редкостью (см. левую часть рис. 10-8). Кривая краткосрочного предложения фирмы, — ее кривая  $MC$ , — не изменяется, когда рента, обусловленная редкостью, растет из-за того, что общие издержки производства при всех уровнях выпуска возрастают на постоянную величину. Допустив, что в отрасли  $n$  фирм, мы видим на левой части рисунка краткосрочную кривую затрат одной фирмы в долгосрочном равновесии с сопровождающей ее огибающей кривой, а на правой части — результирующую кривую предложения отрасли как кривую, расширенную в  $n$  раз. Долгосрочная кривая предложения возрастает вследствие внешних денежных перерасходов.

Тот же самый результат, однако, может быть получен вследствие не денежных, а "реальных" внешних перерасходов. Поскольку выпуск в отрасли расширяется, кривая предложения каждой фирмы сдвигается влево, и, следовательно, цена предложения отрасли в целом растет (см. рис. 10-9). Ясно, что в этом случае, как и во всех остальных, где речь идет о "реальной" экономии или перерасходе, увеличение выпуска отрасли в целом приводит к изменению числа фирм.

Наконец, присутствие "реальной" внешней экономии вызовет сдвиг вправо кривой предложения каждой фирмы при росте выпуска отрасли и таким образом формирует отрасль с понижающимися издержками (см. рис. 10-6). Нет необходимости переходить к рассмотрению денежной внешней экономии, потому что она вызвана "реальной" экономией где-то в системе. Денежный перерасход, однако, не обязательно имеет происхождение в сфере технологии и, следовательно, должен рассматриваться отдельно.

Реальная внешняя экономия или перерасход не создает "ренту", и следовательно, наша дискуссия о производительском излишке в долгосрочном периоде ограничивается случаем денежного внешнего перерасхода (см. рис. 10-8). Пока вхождение в отрасль свободно — конкуренция "совершенная", а не просто "чистая", — наличие

ренты, обусловленной редкостью, в такой отрасли с возрастающими издержками может быть выражено в виде площади треугольной формы над долгосрочной кривой предложения.

Теперь мы вновь применим кривую особых затрат путем добавления дифференциальной ренты к ренте, обусловленной редкостью (см. рис. 10-10). Долгосрочная кривая предложения, которая представляет собой кривую предельных издержек отрасли в целом, включая ренту, по-прежнему представляет собой траекторию конечных точек на последовательно проведенных кривых  $PE$ . Кривые  $PE$  всегда лежат ниже краткосрочной кривой предложения; следовательно, они с необходимостью лежат и ниже более эластичной кривой  $LRS$ . Треугольной формы площадь над кривой  $PE$  и под линией цены является таким образом дифференциальной рентой с точки зрения краткосрочного периода, но в долгосрочном периоде производительский излишек уменьшается до заштрихованной площади  $ABC$ . В действительности мы можем вычерчивать кривые  $PE$  для долгосрочного периода, только если верим, что различия в издержках между фирмами будут сохраняться в долгосрочном периоде, — именно в это, верил Маршалл. Более того, даже заштрихованная площадь  $ABC$  является производительским излишком только в том смысле, что какие-то производители зарабатывают излишек, но это обязательно будет производитель данной отрасли. Если редким фактором является искусство управления, все менеджеры в отрасли будут получать производительский излишек. Но если редкий фактор — земля, вся величина  $ABC$  будет получена за пределами отрасли. Подобно этому, если цена предложения падает вследствие реальной внешней экономии, производительский излишек не имеет даже четко определенного значения: мы не можем сказать, что он является превы-

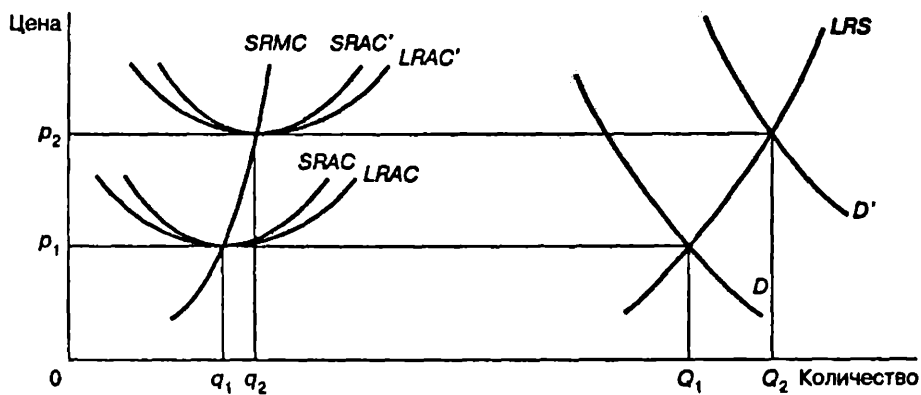


Рис. 10-8

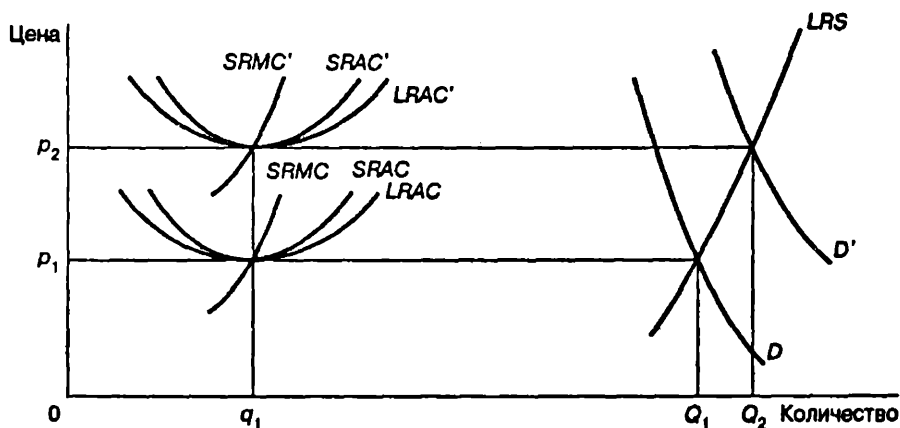


Рис. 10-9

шением над минимальным количеством, которое производитель согласен предложить, потому что излишек целиком зависит от увеличения выпуска каждого производителя.

Так или иначе, мы могли бы завершить сейчас анализ налогов и поощрительных субсидий, объединяя производительский и потребительский излишки. Допустим, мы взимаем акцизный налог с отрасли с возрастающими издержками. Проигрыш в производительском излишке задан площадью  $ADEB$  (рис. 10-11). Это получается следующим образом: перед налогообложением производительский излишек был равен  $DEC$ ; после обложения он стал равен  $abc = ABC$ .  $DEC - ABC = ADEB$ . Мы знаем (см. гл. 9, параграф 16), что проигрыш в потребительском излишке при росте цены (если игнорировать эффекты реального дохода), равен  $DabE$ . Следовательно, совокупное уменьшение потребительского и производительского излишков можно представить как  $AabEB$ . Налоговые поступления равны  $AabB$ . Мы пришли к противоречащему заключению Маршалла выводу, что совокупное уменьшение потребительского и производительского излишков от обложения налогом действительно превышает величину полученного налога. Даже если весь доход от налога одновременно возвратится покупателям и продавцам на данном рынке, они все равно окажутся в худшем положении, чем прежде. Если же мы будем использовать налоговые поступления для того, чтобы субсидировать отрасль с уменьшающимися издержками, мы, конечно, вызовем

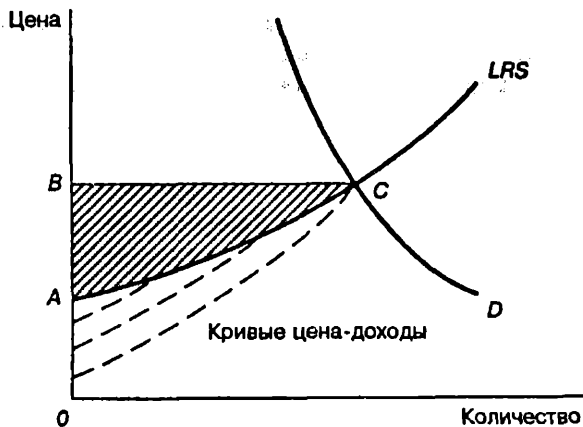


Рис. 10-10

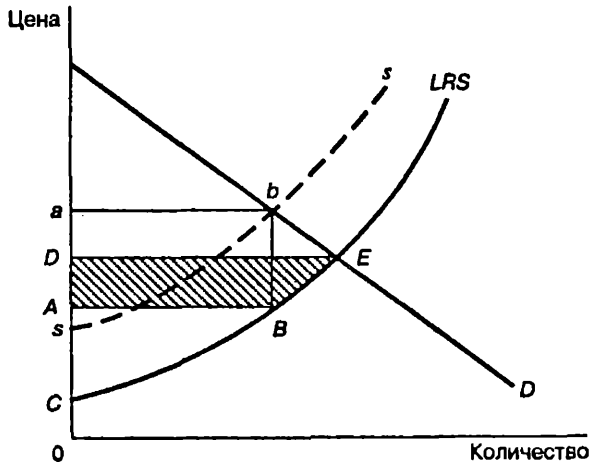


Рис. 10-11

увеличение потребительского излишка и, *может быть*, увеличим и производительский излишек в этой отрасли. Однако, если мы вспомним, что причиной, по которой отрасль считается отраслью с уменьшающимися издержками, является то, что она вызывает внешнюю экономию у других фирм, тогда в условиях долгосрочного равновесия эти неожиданные выгоды от роста выпуска должны перейти потребителям в виде более низких цен. Следовательно, производительский излишек не растет от субсидирования отрасли с уменьшающимися издержками. Это означает, что чистый эффект всей операции достаточно сомнителен.

Все эти рассуждения даже не принимают в расчет четыре вида потребительских излишков! Достаточно сказать, что на основе небольшого дедуктивного рассуждения мы имеем основания не доверять теореме Маршалла о том, что государство может увеличить экономическое благосостояние, облагая налогом отрасли с увеличивающимися издержками и субсидируя отрасли с уменьшающимися издержками.

### 7. Асимметричное воздействие на благосостояние

Скептический читатель, может быть, усомнился, действительно ли, оставляя все технические моменты в стороне, имеет смысл складывать денежную оценку потребительского удовлетворения с реальными деньгами производителей. Очевидно, нельзя сказать, что это две вещи одного порядка. Действительно, здесь что-то не так, но это стало очевидным только, когда Пигу в "*Wealth and Welfare*" (1912) перевел анализ налогов и субсидий Маршалла в категории частных и общественных издержек. Из сделанного Пигу исчерпывающего обзора учения о потребительском и производительском излишках, опубликованного в "*Economic Journal*" в 1910 г., совершенно очевидно, что он отдавал себе отчет в весьма двусмысленных результатах маршалловой аргументации. Может быть, поэтому он отказался от этой доктрины в "*Wealth and Welfare*", а также в следующей работе — "Экономической теории благосостояния" (1919. Русский перевод — М: Прогресс, 1985). Однако у него те же основные выводы всплыли в новом облачении. В отрасли с увеличивающимися издержками, утверждал Пигу, предельные общественные издержки превышают предельные частные издержки. Предельные общественные издержки могут быть определены как сумма предельных частных издержек производства товара плюс не подлежащие компенсации положительные и отрицательные эффекты, связанные с увеличением выпуска данного товара, которые выпадают на долю лиц за пределами отрасли. Предельные общественные издержки превышают предельные частные издержки в отрасли с увеличивающимися издержками, потому что последние не включают увеличение издержек покупателей как результат расширения выпуска в указанной отрасли. Производство в таких отраслях зашло слишком далеко, так как экономическое благосостояние максимизируется только когда предельные общественные издержки производства товара равняются предельным частным издержкам. Предельные общественные издержки — оценка альтернативного продукта, от выпуска которого отказались, решившись на производство данного товара. Только когда цены везде отражают как общественные, так и частные издержки, на доллар, затраченный потребителем, можно приобрести одну и ту же ценность независимо от покупаемого товара. Если отрасль с увеличивающимися издержками облагается налогом, ее предельные частные издержки могут возрасти до тех пор, пока они не сравняются с предельными общественными издержками. Аналогично отрасль с уменьшающимися издержками оперирует на уровне выпуска, лежащего ниже общественного оптимума, поскольку ее предельные общественные издержки производства ниже предельных частных издержек. Следовательно, ее выпуск необходимо расширить путем субсидирования.

Потребовалась почти тридцать лет, чтобы распутать нить истины, проходящую через аргументы Маршалла и Пигу. Основной изъян, однако был обнаружен еще в 1913 г. Алланом Янгом, и его убедительно сформулировал Фрэнк Найт в 1924 году: причины изменения долгосрочных цен предложения в отраслях двух типов не симметричны. В отрасли с увеличивающимися издержками общественные издержки превышают частные из-за того, что при расширении отрасли увеличиваются ее собст-

венные издержки, так же, как и стоимость других товаров, для которых используется этот фактор. В результате покупательная способность из других отраслей переносится в рассматриваемую. Здесь мы имеем дело с денежным внешним перерасходом: расширение отрасли с возрастающими издержками не означает расходования ресурсов и, следовательно, не отражается в истинных общественных издержках. В случае с отраслью с уменьшающимися издержками расширение выпуска сопровождается сбережением ресурсов, потому что, могли бы добавить Янг и Найт, такая отрасль расширяется только вдоль падающей кривой предложения из-за существования реальной внешней экономии.

Этот аргумент безупречен и требует только одного дополнения. Возрастающая долгосрочная цена предложения может быть результатом денежного внешнего перерасхода, но она может быть также и результатом реального внешнего перерасхода. В последнем случае принуждение отрасли к свертыванию производства представляет собой сбережение ресурсов. Но в общем остается верным то, что денежная внешняя экономия или перерасход не может вызвать расхождения между частными и общественными издержками. Поскольку подлинный технологический перерасход носит исключительный характер, то, сохраняя предположение о совершенной конкуренции, мы можем заключить, что предложение о свертывании выпуска отраслей с увеличивающимися издержками путем налогообложения не имеет значения для совокупного благосостояния; все, к чему оно может привести, это к перераспределению покупательной способности. Разумеется, если мы сможем отыскать какие-либо отрасли с уменьшающимися издержками, субсидирование их расширения, конечно, увеличит совокупное экономическое благосостояние. Но невозможно поддерживать субсидирование только по этой причине, потому что для того, чтобы собрать фонды, необходимые для программы субсидирования, мы с необходимостью должны сократить чье-то благосостояние.

Повторим: существование производительского излишка в смысле "ренты" не свидетельствует о неудаче в достижении оптимального распределения ресурсов. Наоборот, конкуренция путем вменения ренты редким факторам с неэластичным предложением обеспечит равенство денежных издержек всех производителей отрасли. Эта рикардианская рента, или трансфертные издержки, или производительский излишек восполняют общественную функцию, ограничивая использование редкого фактора до того уровня, при котором стоимость его предельного продукта равна при всех возможных вариантах его использования в отрасли. Применительно к земле, например, эксплуатация лучших земель ограничена рентой землевладельцев до того уровня, при котором ее предельные издержки равны издержкам на худших безрентных землях. В результате равные приросты инвестиций на лучших и худших землях приведут к равным приращениям выпуска, и одинаковые единицы продукции потребуют одних и тех же затрат. Образование дифференциальной ренты так же, как и ренты, обусловленной редкостью, является, следовательно, одним из признаков оптимальности конкурентного рынка.

### 8. Репрезентативная фирма

Прекрасный пример "неустанного стремления Маршалла к реализму", его отказа ограничиться статическими допущениями дает его концепция "репрезентативной фирмы". Несмотря на обращение за помощью к внешней экономии для того, чтобы согласовать уменьшающиеся издержки с конкурентным равновесием, Маршалл, кажется, поверил, что деловые фирмы в большинстве обрабатывающих отраслей на самом деле способны воспользоваться преимуществами внутренней экономии от масштаба. Он приводит многисленные примеры такой внутренней экономии и почти ни одного примера перерасхода, который не мог бы быть вовремя преодолен. Вывод был таким: фирмы расширяют свое производство медленно, но без видимых пределов. Это создает дилемму в изложении условий долгосрочного равновесия для отрасли. Цена предложения отрасли в долгосрочном периоде определяется минимальными средними издержками предельной фирмы, включая "нормальную прибыль". "Нормальная

прибыль", которую Маршалл определял как "цена предложения средней деловой способности и энергии", может быть понята как уровень прибыли, который при сохранении его в будущем привел бы к нулевым чистым инвестициям. Если фирмы пользуются внешней экономией, они с необходимостью должны увеличиваться в размере с ростом самой отрасли. Расширение с помощью внешней экономии будет теперь благоприятствовать более крупным фирмам и таким образом изменять распределение фирм в отрасли по величине. Тот факт, что все фирмы получают только "нормальную прибыль", теперь не имеет значения при ограничении вступления в отрасль, поскольку более крупный новичок в отрасли смог бы функционировать лучше, чем предельная фирма. Однако Маршалл избавился от этой опасности с помощью биологических аналогий. Он провозгласил, что фирмы проходят через циклы энергии и деловой инициативы и, таким образом, не способны постоянно пользоваться преимуществами уменьшающихся издержек. Хотя он допускал позднее, что рост акционерных компаний смягчает эффект периодического исчезновения редких, необычайных предпринимательских способностей, он никогда не отказывался от убеждения, что история фирм характеризуется биологическим циклом жизни.

Вера Маршалла в будущее одряхление растущих фирм завоевала очень немного приверженцев даже во времена самого Маршалла. Трудно уразуметь, что общего между зависимостью дохода фирмы от ее возраста, — Маршалл, кажется, считал, что кривая, отражающая связь средних издержек фирмы с ее возрастом, имеет U-образную форму — и статической зависимостью отдачи от масштаба. Но если мы примем идею Маршалла, мы должны переформулировать обычное понятие долгосрочного равновесия и заменить предположение о предельной фирме репрезентативной фирмой. Конечное положение равновесия должно теперь быть определено как такое, когда репрезентативная фирма получает только "нормальную прибыль" и не больше. Отрасль находится в состоянии равновесия, и ее выпуск постоянен во времени, потому что увеличение выпуска фирм, которые растут и "нарождаются", сопровождается снижением выпуска фирм, которые сворачиваются и "умирают". Репрезентативная фирма дает нам миниатюрную иллюстрацию кривой предложения отрасли; ее единичные издержки представляют средние единичные издержки фирм в отрасли, а ее кривая издержек изображает реакцию предложения всех фирм и их размеров в процессе долгосрочной корректировки. Здесь, как и в других местах, неясно, отсылает ли Маршалл нас к фирме, состоящей из одного завода, или к деловой единице, состоящей из нескольких заводов. В целом, однако, получается, что репрезентативная фирма является репрезентативной деловой организацией, а не производственной единицей. Для Маршалла это и не новичок, и не хорошо утвердившаяся фирма, а фирма, имеющая средний для отрасли доступ к внутренней и внешней экономии. Здесь может создаться впечатление, что репрезентативная фирма существует реально. Репрезентативная фирма, однако, является абстракцией: это не арифметическая средняя, не медиана и даже не модельная фирма. Она репрезентативна не в отношении размера, но по отношению к средним издержкам. Маршалл уподобляет ее типичному дереву девственного леса, она всегда остается типичным представителем отрасли со средним жизненным циклом, и растет вместе с ростом самой отрасли.

Концепция репрезентативной фирмы является одной из многих уступок Маршалла грубым фактам. Он был в равной мере увлечен и формальной стороной анализа и попыткой обосновать свои построения, исходя из опыта своего времени. Увеличение размера фирм, думал он, сделало необходимым допустить существование экономии от масштаба. С другой стороны, он не хотел принимать вывод о том, что это приведет к разрушению конкуренции. Отсюда обращение к биологическим аналогиям. Очевидно, однако, что статическая теория не может сказать почти ничего существенного о процессе роста фирмы во времени: она о том, как *быть* большой, а не *становиться* большой. Изобретение Маршаллом репрезентативной фирмы позволило ему установить условия равновесного выпуска отрасли, не требующие, чтобы все фирмы в отрасли находились в равновесии. Беда этого понятия в том, что оно является исключительно конструкцией *ex post*: оно описывает особенности равновесной ситуации, но не

анализирует способа достижения этого равновесия. Используя его, Маршалл терпит неудачу в каких бы то ни было попытках продемонстрировать, что процесс действительно будет приводить к равновесию. В результате возможна такая концепция долгосрочного равновесия, которая не согласуется со стационарными условиями, но представляет собой, по словам Гийбо, "некоторый концептуальный компромисс между реальным динамическим миром и стационарной гипотезой".

### 9. Монополистическая конкуренция

Концепция репрезентативной фирмы сохраняла свое место в экономической теории до тех пор, пока не был предложен альтернативный способ примирения возрастающей отдачи с конкурентным равновесием. Развивая высказанную Маршаллом идею "трудностей маркетинга", Сраффа, Харрод, Чемберлин и Робинсон пересмотрели его теорию ценности для индивидуальной фирмы, которая является монополистом на ее собственном отдельном рынке. Маршалл упоминал это решение проблемы, видя в нем подкрепление двух других его объяснений возрастающей отдачи в условиях конкуренции, но он, очевидно, рассматривал это как специальный случай. Горячие дебаты в 1920-х г. по поводу "бессодержательности" теории Маршалла достигли кульминации в триумфальном обобщении намека Маршалла о существовании дифференциации продукта. Связанное с этим почти полное неприятие анализа долгосрочного периода повлекло за собой изгнание из экономической литературы концепции репрезентативной фирмы и соответственно проблему падающей цены предложения. Теория цен с тех пор стала теорией фирмы в краткосрочном периоде, дополненной анализом условий входа в отрасль производителей, выпускающих весьма близкие субституты. Выигрыш в строгости анализа от этой небольшой хирургической операции был огромным, но потери в виде односторонней теории конкуренции были столь же велики. В теории распределения или теории благосостояния речь хотя бы неизменно заходит о долгосрочной корректировке, прежде чем отказаться от его рассмотрения, но в теории предложения анализ долгосрочного периода исчезает вовсе или ограничивается рассмотрением индивидуальной фирмы, которая с трудом удерживается на плаву в ситуации, в которой она может не допустить дублирования ее продукта конкурентами, — отсюда убывающая кривая спроса при монополистической конкуренции, но не может помешать им свести на нет ее прибыль — отсюда чемберлиновское решение в точке касания.

Здесь не место для полного пересказа теории несовершенной конкуренции или монополистической конкуренции, но глава была бы незавершенной без краткого рассмотрения хорошо известной современной атаки на общепринятую маршаллову точку зрения, что теория конкуренции, дополненная теорией монополии, завершает экономический "набор инструментов" для анализа структуры современной отрасли. Мы сконцентрируем внимание на "Теории монополистической конкуренции" Чемберлина (1933. Русский перевод — М.: Иностранная литература, 1959), а не на "Экономической теории несовершенной конкуренции" Робинсон (1933. Русский перевод — М.: Прогресс, 1986), так как последняя просто усовершенствовала маршаллову теорию монополии, не заявляя, что новый инструмент анализа потребовался для того, чтобы иметь дело с рыночными структурами, характеризующимися дифференциацией продукта и затратами на рекламу. Несмотря на поверхностное сходство между этими двумя книгами, сегодня совершенно очевидно, что Чемберлин явился настоящим революционером.

Чемберлиновский случай "монополистической конкуренции" — это рыночная структура, в которой: 1) число продавцов достаточно велико, так что каждая фирма может действовать независимо, не принимая во внимание эффект, который окажут ее действия на действия ее соперников, — заметим, что олигополия не удовлетворяет условиям монополистической конкуренции; 2) продукт разнороден, покупатели предпочитают продукты с торговой маркой конкретных продавцов; 3) вход в "отрасли" — группы продуктов, которые являются близкими субститутами друг для друга, — не ограничен: новые продавцы способны начать производство очень близких субститутот

каждой существующей марки продукта. В таких обстоятельствах каждый продавец имеет определенную кривую спроса на свой продукт при заданных ценах других фирм, причем спрос для каждого производителя не является абсолютно эластичным. Чемберлин анализирует определение цен в условиях монополистической конкуренции с помощью двух типов кривых спроса  $dd$  и  $DD$  (см. рис. 10-12). Возьмем одного конкретного продавца, выпускающего свою собственную марку определенного продукта. Кривая спроса  $DD$  представляет график спроса для этой фирмы, когда все остальные фирмы в "группе" назначают ту же самую цену на продукт. Поскольку продукт нашей фирмы отличается с помощью упаковки, этикеток и гарантий обслуживания, она может продать больше продукта собственной марки путем снижения его цены, допуская, что другие продавцы в "группе" не последуют за этим снижением цен. Тогда при каждой фиксированной цене других фирм наша фирма сталкивается с конкретной кривой  $dd$ , чья эластичность обратно пропорциональна силе приверженности данной торговой марке; когда же снижение цены данной фирмы подхватят другие, кривая  $dd$  смещается вниз. Если бы мы имели дело с ситуацией совершенной конкуренции, кривая спроса, с которой сталкивается индивидуальная фирма, имела бы вид  $dd$ , поскольку ни один продавец не мог бы учесть реакцию других продавцов на изменение его цены. С другой стороны, для фирмы-монополиста  $dd$  совпадало бы с  $DD$ , поскольку она не имела бы действительных конкурентов. Однако при монополистической конкуренции уместны обе кривые: каждая фирма продолжает снижать свою цену в ожидании, что ее кривая спроса будет подобна  $dd$ . Результатом такого поведения, когда все фирмы рассматриваются вместе, должно стать образование кривой спроса типа  $DD$ , с которой сталкивается вся "группа".

Когда кривая спроса, с которой сталкивается фирма, в действительности является кривой  $d'd'$ , фирма максимизирует прибыль, производя количество  $q_1$  по цене  $p_1$ , и получая сверхнормальную прибыль  $AB \cdot Oq_1$ . Это заставляет ее конкурентов снижать свои цены на конкурирующие марки товара или выпускать новые конкурирующие марки, причем каждая фирма полагает, будто другие не отреагируют на ее действия. В результате график спроса для нашей фирмы переместится вниз до  $dd$ , и это будет продолжаться до тех пор, пока  $dd$  не коснется обеих кривых средних издержек, крат-

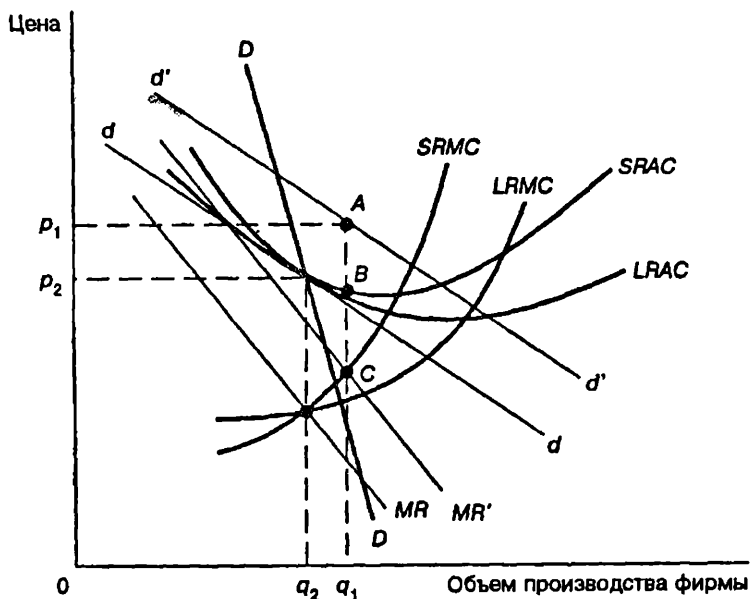


Рис. 10-12



кросрочной и долгосрочной, в точке с координатами  $q_2, p_2$ ; прибыль максимизируется потому, что предельные издержки окажутся равными предельному доходу, но получаемая прибыль будет только нормальной. Это долгосрочное решение в точке касания является главным эмпирическим выводом из теории монополистической конкуренции: мы имеем краткосрочную избыточную мощность, определяемую как разницу между равновесными средними издержками и минимальными средними издержками, а также как неиспользуемую экономию от масштаба в долгосрочном периоде: по сравнению с ситуацией совершенной конкуренции в отрасли существует слишком много фирм, и каждая фирма назначает более высокую цену, так как она слишком мала для максимальной эффективности. Очевидно, однако, что для того, чтобы преодолеть недоиспользование мощностей в условиях монополистической конкуренции, приходится жертвовать предпочтениями потребителя относительно разнообразия сортов и торговых марок. Это означает, что решения о том, "хорошо" ли "касательное" решение Чемберлина или "плохо", должна принимать теория благосостояния, а не позитивная экономическая теория.

Аргументация Чемберлина основана на трех упрощающих предположениях: 1) несмотря на неоднородность продукта, в цепочке субститутгов существуют достаточно широкие просветы, чтобы можно было разграничивать "группы" фирм и говорить о вхождении в "группу"; 2) кривые спроса и издержек для всех "продуктов" идентичны для всей "группы" — предположение, которое сам Чемберлин характеризует как "рискованное", и 3) любая корректировка цены или "продукта" отдельным производителем оказывает влияние на такое большое количество конкурентов, что воздействие, ощущаемое каждым в отдельности, — незначительно. Отказаться от первого предположения с одобрения Чемберлина удалось его последователю Триффину. В своей работе *"Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory"* (1940) Триффин обосновал свой отказ от концепции "групп": теория монополистической конкуренции предусматривает анализ равновесия фирмы, но ничего не может сказать о равновесии отрасли без определения необходимого интервала в цепи субститутгов, который сам по себе является одной из переменных, подлежащих определению в модели. Странно, что этот аргумент смог завоевать одобрение Чемберлина, так как он угрожал лишить "касательное" решение всякого значения. Ясно, однако, что этот вопрос не может быть разрешен на априорных основаниях: вопрос в том, будут ли определенные фирмы вести себя так, как будто они принадлежат к "группам", характеризующимся монополистической конкуренцией. Предположения (2) и (3), так называемые предположения "единообразия" и "симметрии", также были подвергнуты критике на том основании, что они несовместимы с "касательным" решением: "единообразие", казалось бы, должно подразумевать однородный продукт, и тогда мы получим горизонтальные кривые спроса и, следовательно, касательную в точке минимума кривой  $SRAC$ , тогда как "симметрия" подрывается дифференциацией продукта, и в этом случае мы получаем убывающие кривые спроса, но вовсе не обязательно "касательное" решение. Однако для "касательного" решения единообразие кривых спроса реально не требуется: если кривые спроса, с которыми сталкивается фирма, различны, касание кривых средних издержек и среднего дохода может произойти при различных ценах у различных фирм. И вновь вопрос решается эмпирически, он не может быть решен априорно путем рассмотрения предпосылок.

Аналогично предположение о симметрии равносильно утверждению, что многочисленные случаи, где имеет место дифференциация продукта, но нет олигополистической взаимозависимости являются важной рыночной структурой в современной экономике.

Критика, нанеся наибольший ущерб теории монополистической конкуренции, заключается не в том, что некоторые из ее предположений нереалистичны, а в том, что большинство продуктовых рынков, на первый взгляд подчиняющихся условиям "касательного" решения Чемберлина, при более тщательном рассмотрении демонстрируют "взаимозависимость предположений", характерную для олигополии: продук-

товая дифференциация типична для рыночной среды, которую можно назвать "конкуренцией среди немногих". Хотя двенадцать страниц в "Теории монополистической конкуренции", посвященные "выявленной взаимозависимости", составили новый для того времени вклад в теорию олигополии, они не были ядром книги Чемберлина. Это означает, что значение работы Чемберлина было преувеличено: монополистическая конкуренция может быть таким же редким случаем, как и совершенная конкуренция.

Первоначальная привлекательность книги Чемберлина заключалась в том, что ее следствия были прямо противоположны выводам из модели совершенной конкуренции. Например, можно строго доказать, что фирмы, максимизирующие прибыль на рынках совершенной конкуренции, не имеют стимулов для рекламы. Однако расходы на рекламу на множестве продуктовых рынков — достаточно известное явление, а из теории монополистической конкуренции следует, что фирмы, продающие неоднородный продукт, действительно будут прибегать к рекламе. Такое соответствие заключений теории монополистической конкуренции даже поверхностным явлениям реального мира заставляло предположить, что здесь налицо подлинное продвижение вперед по сравнению с маршаллианской теорией. К сожалению, обещание Чемберлина создать теорию издержек сбыта на основе модели межфирменной конкуренции по большей части осталось не выполненным: при отсутствии специфического соотношения между изменениями в  $DD$  и изменениями в  $dd$ , которое не определяет теория монополистической конкуренции, невозможно предсказать воздействие изменений издержек или спроса на цену, размер предприятия или число фирм в группе. Действительно, при наличии издержек сбыта даже "касательное" решение лишается своей фундаментальной важности. Кривая средних издержек, которая, как показывает Чемберлин, в точке равновесия является убывающей, — это сумма затрат на производство и рекламу. Уровень и наклон каждой кривой  $dd$  задается уровнем затрат на рекламу. Кривая затрат на рекламу в расчете на единицу продукции описывается гиперболой, и мы вычерчиваем кривую  $SRAC$ , складывая по вертикали эту гиперболу с  $U$ -образной кривой средних производственных издержек. Из этого построения следует, что минимум чемберлиновской кривой средних производственных плюс торговых издержек приходится на больший объем выпуска, чем точка минимума на кривой, которая учитывает только производственные затраты. Так что "касательное" решение совершенно совместимо с растущими единичными издержками производства в том случае, если единичные издержки сбыта падают достаточно быстро, чтобы компенсировать любое повышение единичных производственных издержек. Даже находясь на позициях Чемберлина, невозможно продемонстрировать, что неограниченный вход в отрасль, находящуюся в условиях монополистической конкуренции, ведет к излишним мощностям и неиспользованной экономии от масштаба.

Одним из парадоксов истории мысли является то, что случай, за который ухватился Чемберлин, — большое число фирм при свободном входе в отрасль и дифференциации продукта, но без осознанной взаимозависимости — сегодня рассматривается как тривиальная модификация модели совершенной конкуренции. Революция в теории цены, вызванная "Теорией монополистической конкуренции", заключалась в том, что возросло число рыночных структур, которые экономическая теория должна проанализировать, чтобы показать, что удовлетворительное функционирование рынка — не простое автоматическое следствие из типа конкуренции. В мире монополистической конкуренции и олигополий суждения о благосостоянии и политические рекомендации не могут базироваться только на степени отклонения конкретной рыночной структуры от норм совершенной конкуренции. Теория цены с тех пор стала более сложной и менее удовлетворительной, и неудивительно, что некоторые критики сейчас жалуются, что в нашем распоряжении осталось не более, чем теоретизирование *ad hoc*. Мы никогда не сможем вернуться к смелым обобщениям теории цены Маршалла. Именно по этой причине мы вправе говорить о чемберлинианской революции в современной микроэкономической теории подобно тому, как мы говорим о кейнсианской революции в макроэкономике.

## ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО "ПРИНЦИПАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ" МАРШАЛЛА

Предисловие к первому изданию книги отдает дань принципу непрерывности, выраженный в заглавии *Principles of Political Economy*, принцип не разрывности — вот — который служит объединяющим стержнем книги. "Общая теория равновесия спроса и предложения" представляет собой "единую фундаментальную идею", пронизывающую "Принципы". Председняя часть предисловия содержит характерные для Маршалла скептические замечания о математической экономической теории: математика — в лучшем случае может служить лесами при постройке теоретического здания, которые следовало бы снять, представляя окончательные аргументы (см. также книгу III, часть I; приложение D, параграф 1; математическое приложение XIV).

Предисловие к восьмому изданию содержит оправдания по поводу статического по большей части анализа, применяемого в "Принципах". Несмотря на часто встречающийся прием *ceteris paribus* (при прочих равных — лат.) Маршалл настойчиво утверждает, что основной лейтмотив книги — скорее динамика, чем статика. Но статика плюс динамика — еще не вся экономическая теория: "Меккой экономиста является скорее экономическая биология, нежели экономическая динамика". Понятие, определяющее цену предела, замечает Маршалл, имеет все возрастающее значение в последующих изданиях "Принципов", а вместе с тем усиливается акцент на том факте, что этот предел "изменяется в зависимости от конкретной рассматриваемой проблемы, и в частности от периода, который имеется в виду".

### 10. Введение

Подход Маршалла к экономической теории характеризует утверждение, с которого начинается книга, о том, что устранение "тягот нищеты и губительного воздействия непомерного физического труда" "составляет главное и высшее предназначение экономических исследований" (книга I, глава 1, параграф 2). основополагающая черта современной индустриальной жизни, продолжает Маршалл, — это не конкуренция, но уверенность в собственных силах, осторожность в выборе решений и целесообразная предусмотрительность (параграф 4). Приложения А и В дополняют вступительную главу: первое дает беглый очерк развития системы свободного предпринимательства, а второе содержит краткое изложение истории экономической мысли, которое примечательно примиренческими замечаниями о немецкой исторической школе.

### 11. Предмет, содержание и метод

Прогресс экономической теории обязан тому факту, что "деньги служат вполне сносным мерилom движущей силы большей части побудительных мотивов, формирующих образ жизни людей". Этот тезис составляет основную мысль главы 2-4 книги I. Маршалл предполагает, что "желания", которые побуждают к действию, подчас имеют слабое отношение к полученному "удовлетворению" (параграф 1; см. также книгу III, гл. 3, примечание 1). Теория цен может, однако, работать только с "выявленными желаниями". Расхождение между желанием и удовлетворением не представляет специальной проблемы, пока мы не касаемся теории благосостояния. Но Маршалл не хочет уступать ни в чем. После того, как он отмечает реальные трудности, связанные с межвременными и межличностными сравнениями полезностей, он тем не менее заключает, что "деньги, которые люди с равным доходом отдают ради получения какой-либо пользы или избежания какого-либо вреда, служат надлежащей мерой этой пользы или вреда" (параграф 2). Точно так же после формулировки гипотезы Бернулли о снижающейся предельной полезности дохода он избегает применять ее непосредственно ко всем классам дохода, но не из-за того, что невозможно агрегировать индивидуальные полезности, но вследствие удивительного утверждения, что "намного большее количество явлений, с которыми имеет дело экономическая наука, почти в равных пропорциях оказывают воздействие на все различные классы общества" (параграф 2).

Параграфы 3-7 объясняют, почему экономисты занимаются рациональными действиями, той областью поведения человека, в которой доминирует обдуманый выбор.

Приложения С и D освещают проблемы предмета экономической теории и ее метода. Глава 3 книги I определяет понятие экономического закона. Глава 4 касается отношений между чистой экономической теорией и ее применением; параграф 3 содержит интересный перечень основных практических вопросов, к которым следует обращаться экономистам. Четыре короткие главы, составляющие книгу II, имеют дело с определением фундаментальных понятий. Книга III, глава 3, параграф 2, содержит несколько очень разумных комментариев к учению Смита о производительном труде. Книга III, глава 4, и приложение E знакомят читателя с весьма дискуссионным вопросом об адекватном определении капитала.

## 12. Потребности и деятельность

Книга III, глава 1, содержит теорию спроса, предмет, которым "до недавних пор... несколько пренебрегали". Типично для примирительного отношения Маршалла к его английским предшественникам то, что он критикует Рикардо и его последователей только за то, что они "признавали чрезмерное значение роли издержек производства": они "сознавали, что в определении ценности факторы спроса играют такую же важную роль, как и факторы предложения, однако они не выразили свои взгляды достаточно четко" (см. также книгу III, гл. 3, параграф 6; книгу V, гл. 5, параграф 5; книгу VI, гл. 2, параграф 1 и приложение 1). Столь же характерным является заключительный комментарий главы по поводу того, что "реакция на относительное невнимание Рикардо и его последователей к изучению потребностей обнаруживает признаки устремления в другую крайность".

Маршалл настойчиво указывал на важность анализа предложения, и это согласуется с высказываемым в главе 2 книги III принципом, согласно которому "деятельность", т. е. энергия, усилия и качества людей в экономическом процессе, в определенном смысле доминирует и создает те самые "потребности", которые считаются данными при анализе с позиций статического равновесия. Здесь и в других местах "Принципов" Маршалл выражает нежелание принимать потребности как данность. Прежде чем приниматься за развитие теории ценности, основанной на данных предпочтениях (гл. 3), он углубляется в исследование вопроса о формировании предпочтений потребителя (книга III, глава 2). Изменения в методах производства и их влияние на человеческий характер, говорит он в гл. 2, являются более важными детерминантами экономического благосостояния, чем механическая эффективность распределения ресурсов для удовлетворения данных потребностей. Несмотря на его утверждение, что децентрализованная экономика в определенных пределах имеет тенденцию к достижению оптимальных результатов, его вера в систему свободного предпринимательства на самом деле основана на том, что высшие качества человеческого характера - инициатива, усердие, умеренность и рациональность - неизменно связаны с такого рода системой. Он был непоколебимо враждебен к социализму, хотя и симпатизировал некоторым взглядам социалистов, потому что считал, что социализм не способствует развитию "твердости характера", которая поддерживает энергию предпринимательства при системе частной собственности. Без сомнения, такой образ мышления отражает то, что Шумпетер называл "викторианской моралью, приправленной бентамизмом".

## 13. Предельная полезность

Книга III, глава 3 начинается с утверждения "закона насыщаемых потребностей, или закона убывающей полезности" как "привычного, коренного свойства человеческой природы". Маршалл не дает доказательств существования такого закона, но защищает его от возможных неверных толкований. Предположим, утверждается, что предельная полезность последнего ярда обоев, необходимого для оклейки стены, выше, чем предшествующих ярдов; в данном случае Маршалл предлагает, чтобы мы взяли стену в целом в качестве единицы анализа полезности. А как же случай, когда желание слушать музыку нарастает по мере того, как человек слушает все больше музыки, или благотворное свойство чистоплотности, или порок пьянства, которые нарастают по мере насыщения? Здесь мы должны волей-неволей заключить согласно Маршаллу, что

произошел сдвиг функции полезности. В конечном итоге мы остаемся с совершенно тавтологическим определением закона убывающей предельной полезности, относящегося к заданным вкусам на данный момент времени и сформулированного таким образом, чтобы учесть любые, возможные ситуации.

#### 14. Потребительский спрос

Установив закон убывающей предельной полезности в параграфе 1, Маршалл тут же выводит из него, что графики спроса имеют отрицательный наклон (параграф 2). Применяя "аддитивную" функцию полезности и предполагая, что предельная полезность денег является "фиксированной величиной", он показывает, что цена индивидуального спроса на товар будет падать с каждым добавлением к уже имеющемуся или уже потребленному количеству продукта. Смысл этой процедуры задается уравнением

$$\frac{MU_x}{p_x} = \frac{MU_y}{p_y} = MU_d$$

из математического приложения II. Маршалл обозначает предельную полезность денег, "или общую покупательную силу, которой располагает данное лицо в какой-то момент", как  $\mu/dm$ , или  $MU_d$  [см. гл. 9, раздел 6]. Его  $du/dx$  и  $du/dx'$  есть наша  $MU_x$  и  $MU_y$ . Определяя  $p$  как "цену, которую потребитель еще согласен уплатить за количество  $x$  товара, доставляющее ему общее удовлетворение  $\mu'$ ",  $dp/dx$  есть цена, уплаченная за дополнительную единицу  $x$ . Таким образом, в равновесии мы имеем

$$\frac{\mu}{dm} \frac{dp}{dx} = \frac{du}{dx'}$$

что эквивалентно нашему  $MU_d p_x = MU_x$  и аналогичной формуле для любого другого товара. Уравнение Джевонса для изолированного обмена, а именно  $MU_x/p_x = MU_y/p_y$  принимает вид

$$\frac{du}{dx} \frac{dx}{dp} = \frac{du'}{dx'} \frac{dx'}{dp'}$$

Постоянная  $MU_d$  и убывающая  $MU_x$  дают отрицательный наклон кривой спроса; аналогично, замечает Маршалл, постоянная  $MU_y$  и гипотеза Бернулли относительно убывающей  $MU_y$ ,  $d^2\mu/dm^2 < 0$ , дают положительную функцию спроса от дохода: "предельная полезность для него количества  $x$  товара останется неизменной, прирост его средств увеличит... норму, по которой он будет склонен платить за дальнейшее расширение его потребления" (математическое приложение II и гл. 3, параграф 3).

Маршалл выводит кривую спроса в параграфе 4. Курно, следуя стандартной математической практике, расположил цену как независимую переменную на оси абсцисс, а покупаемое количество как зависимую переменную на оси ординат. Маршалл установил привычное ныне расположение цены на оси  $y$ , а количества на оси  $x$ . Причина нарушения общеупотребительных математических правил заключалась в том, чтобы представить графическое построение рыночных кривых спроса как суммы индивидуальных кривых спроса (параграф 5); при использовании такой системы координат рыночные кривые спроса могли быть потом объединены на одном графике с рыночными кривыми предложения, причем количество теперь становилось независимой переменной, а цена - зависимой, которую следовало определить. Тем не менее, маршаллова процедура тоже не совсем удобна: при вычислении ценовой эластичности спроса на индивидуальной кривой спроса мы должны привыкнуть использовать величину, обратную первой производной функции спроса.

Кривая спроса на товар строится при условии "прочих равных". Маршалл никогда не предоставлял подробный перечень содержания *ceteris paribus*, но ближе, чем где бы то ни было в своей книге, он подходит к этому в параграфе 6. Сноска затрагивает трудности, связанные с определением товара.

Книга III, глава 4 определяет понятие ценовой эластичности как геометрически, так и алгебраически. Математическое приложение III вводит понятие кривой постоянных расходов - кривой спроса, эластичность которой повсюду равняется единице. Спрос на "предметы необходимости", как здесь говорится, обычно неэластичен, в то

время как спрос на "предметы роскоши" высоко эластичен - старая идея в истории экономической мысли (параграф 3). Эластичность спроса зависит от легкости замещения в потреблении (параграф 4); эластичность спроса на товар, следовательно, имеет значение лишь применительно к конкретному определению данного товара (первая сноска, параграф 3). Концептуальные и статистические трудности при определении эластичности рассматриваются в параграфах 5-8.

Принцип равенства отношений предельных полезностей к ценам, применительно к потреблению устанавливается в книге III, глава 5, параграфы 1-2. Затем он применяется к распределению покупок во времени. При заданном субъективном предпочтении, отдаваемом текущему потреблению перед будущим, предельная полезность товара будет различаться в зависимости от времени, когда ожидается его потребление (параграф 3). Хотя в принципе межвременные сравнения полезности, даже для одного и того же индивида, не имеют научной ценности, возможно вывести существование и форму кривой индивидуальной межвременной полезности из желания этого индивида платить проценты по денежному займу, предполагая, что его вкусы и денежный доход остаются неизменными между двумя моментами времени, и игнорируя неопределенность будущих событий (параграф 4). Лаконичность и осторожность, с которой Маршалл излагает понятие межвременных предпочтений, представляют собой резкий контраст с многословным и путаным изложением той же мысли Бём-Баверком (см. также книгу IV, гл. 7, параграф 8).

#### 15. Потребительский излишек

Потребительский излишек определяется в книге III, глава 6, параграф 1, как превышение той суммы, которую потребитель заплатил бы за товар, чтобы не остаться без него, над той суммой, которую он действительно уплачивает - другими словами, это напоминающая треугольник площадь под кривой спроса и над прямоугольником "цена-количество" (см. математическое приложение VI). Такой же излишек полезности может быть определен для кривой предельной полезности, лежащей в основе кривой спроса. Излишек потребителя становится излишком потребителей в параграфе 3 в том случае, если мы "на момент пренебрегаем тем обстоятельством, что одна и та же сумма денег представляет для разных людей разные удовольствия". Первая сноска в параграфе 3 провозглашает намерение Маршалла "впредь" определять цену на единицу товара, на который предъявляется спрос, путем умножения "конечной полезности" Джевонса  $du/dx$  на  $\Delta x$ ; см. также математическое приложение 1 [см. гл. 8, раздел 8].

Главная трудность при агрегировании индивидуальных потребительских излишков состоит в существовании различных кривых полезности дохода (параграф 3). Маршалл отмечает это возражение на основании упоминавшегося ранее факта, что важные экономические события примерно в равной степени воздействуют на классы с различным уровнем дохода. Это прокладывает путь для применения анализа потребительского излишка в гл. 13 книги V, включая межгрупповые сравнения полезности. В данном пункте Маршалл сталкивается с двумя дальнейшими трудностями. Во-первых, функция индивидуальной полезности конкретного товара варьируется в зависимости от количества других потребляемых товаров: следовательно, потребительский излишек может быть оценен только при статическом предположении, что цены на другие товары не изменяются (параграф 3). Кроме того, следует предположить, что  $MU$  постоянна на протяжении всей кривой спроса (параграф 4), что приблизительно верно, когда затраты на данный товар составляют лишь небольшую часть общих затрат индивида (см. математическое приложение VI). По обоим этим причинам Маршалл теперь отказывается от предыдущей концепции потребительского излишка и вместо этого принимает определение, которое ограничивает подсчет излишка лишь "окрестностями привычной цены" (параграф 4). Суммируя, мы приходим к выводу, что потребительский излишек приблизительно поддается измерению, когда данный товар составляет незначительную часть в бюджете индивида, а изменение цены небольшое. Не приводится никаких доводов, которые убедили бы нас, что индивидуальные излишки могут быть удовлетворительно агрегированы в совокупный потребительский излишек.

Установив "один общий закон спроса" в главе 3 книги III, Маршалл теперь допускает возможность положительного наклона кривых спроса - так называемый парадокс Гиффена - книга III, глава 6, параграф 4. Парадокс Гиффена, однако, подразумевает "обобщенную" функцию полезности, концепцию, которую Маршалл отвергает как "менее пригодную для отражения повседневных фактов экономической жизни", чем "аддитивная" функция полезности (см. математическое приложение XII). Заключительный параграф этой главы снова постулирует гипотезу Бернулли (см. также математическое приложение VIII). В сноске Маршалл обращает внимание на ее применение к азартным играм и страхованию.

#### 16. Закон убывающей отдачи

Книга IV, глава 1 представляет триаду факторов производства и понятие увеличивающейся предельной тягости труда как один из "основных принципов человеческой натуры", приводящий к положительному наклону кривой предложения человеческих усилий в краткосрочном периоде. Земля определяется в параграфе 1 главы 2 как часть тех ресурсов, которые достаются без затрат или усилий: "коренным свойством земли является ее протяженность". Это определение, однако, немедленно забывается, и к концу главы мы возвращаемся к сельскохозяйственной земле, за которую фермер платит землевладельцу договорную ренту. Это прямой дорогой приводит к утверждению закона убывающей отдачи *à la* Милль: действие закона не только ограничивается случаем, когда капитал и труд совместно применяются к земле, но и - при заданном постоянном уровне технического знания - предполагается, что уменьшается скорее пропорциональная, чем приростная отдача (книга IV, глава 3, параграф 1). Недвусмысленное "приростное" определение закона обнаруживается позже в той же главе (параграфы 3 и 8), но "пропорциональное" определение встречается снова в параграфе 1 гл. 2 книги V и в параграфе 8 главы 10 книги VI. Маршаллово доказательство закона опять-таки совершенно классическое по характеру: если бы не этот закон, земледелие никогда бы не распространилось на новые земли (параграф 1).

Маршалл не оставляет сомнения в том, что он рассматривает закон убывающей отдачи в этом контексте как исторический закон, поскольку "при любом будущем улучшении агротехники непрерывный рост приложения капитала и труда к земле должен в конечном счете привести к уменьшению дополнительного продукта, который может быть получен от данного добавочного вложения капитала и труда" (книга IV, глава 3, параграф 2). Излишек над предельными издержками культивации земель является только частью "полной ренты фермы в давно заселенной стране" (параграф 2). Разнообразие вариантов отдачи, совместимых с законом убывающей отдачи, проиллюстрировано в параграфе 3. Утверждения Рикардо о порядке возделывания земель в растущей экономике защищаются от нападок Кэри (параграф 5). Рикардо неосторожно писал так, "словно существует абсолютный стандарт плодородия", игнорируя тот факт, что "простое увеличение спроса (на продукт) может поменять соотношение плодородия" двух соседних участков земли (параграф 3) и что "последовательность уровней плодородия различных почв подвергается перестройке под влиянием изменений в способах обработки земли и в относительной ценности различных культур" (параграф 4). Не следует сомневаться, что существует нечто, напоминающее мальтузианское давление населения на средства существования; тем не менее "Рикардо и экономисты его времени... недостаточно учитывали фактор организации в качестве источника эффективности" (параграф 6; см. также книгу IV, гл. 7, параграф 3).

До сих пор вся глава 3 книги IV целиком выдержана в классическом тоне, нечто вроде усовершенствованной версии теории Дж. С. Милля. Однако ближе к концу главы Маршалл, наконец, обобщает закон убывающей отдачи для всех агентов производства, делая его применимым к промышленности так же, как и к сельскому хозяйству (параграф 7). Тем не менее, "неизменность общего запаса пригодных к обработке земель в давно заселенной стране" предполагает, что "с общественной точки зрения земля не находится в одинаковом положении с другими средствами производства, которые человек может увеличивать беспредельно" (параграф 8). В конце анализа,

следовательно, Маршалл сохраняет классическое понятие земли и как "бесплатного дара природы", и как фактора производства, и одновременно почвы, за которую фермеры уплачивают ренту.

### 17. Рост населения

Как и у Милля, объяснение закона исторически уменьшающейся отдачи ведет к дискуссии о динамике роста населения (книга IV, глава. 4). Мальтусову теорию народонаселения Маршалл излагает с поразительной краткостью и смело провозглашает ее истинность: "вероятно, будут внесены крупные усовершенствования в агротехнику; если это произойдет, то давление численности населения на объем средств существования можно будет удерживать под контролем примерно в течение двухсот лет, но не более" (параграф 3). В параграфах 4-5 обсуждаются обратные связи между плодородием и доходом. Параграфы 6-7 содержат довольно скучную историю роста населения в Англии со средних веков. Глава 5 и 6 книги IV могут быть целиком пропущены, хотя их заключительные параграфы вновь подтверждают ортодоксальное, в духе классической школы, отношение Маршалла к проблемам народонаселения.

### 18. Рост капитала

Книга IV, глава 7, продолжает обсуждение темы межвременных предпочтений и предложения сбережений, начатой ранее в гл. 5 книги III. Как замечает Маршалл, экономисты-классики считали, что сбережения делаются почти полностью из прибыли от бизнеса (параграф 7). Но "в современной Англии важным источником накопления служат рента и заработки лиц свободных профессий и наемных рабочих" в частности потому, что "способности человека так же важны в качестве средства производства, как и любой другой вид капитала". С точки зрения общепринятого понимания капитала, однако, может показаться, что Маршалл, как многие экономисты его поколения, преувеличивал важность индивидуальных сбережений; его теория сбережений совершенно игнорирует сбережения бизнеса, которые в его время, возможно, составляли около половины всех новых фондов.

"Поскольку натура человеческая остается неизменной, мы с полным основанием можем рассматривать процент на капитал как вознаграждение за потери, с которыми связано ожидание будущего удовлетворения от материальных ресурсов (параграф 8). Нейтральный термин "ожидание" Маршалл предпочитает "воздержанию", хотя и не объясняет, почему термин Сениора часто понимается неправильно: причина не только в том, что термин "воздержание" вызывает "благородные" ассоциации, но и в том, что Сениор имел в виду скорее среднее, чем предельное воздержание [см. гл. 6, раздел 11]. Маршалл отмечает, что краткосрочная кривая предложения сбережений имеет положительный наклон (параграф 9). Однако она может иметь обратный наклон из-за эффекта Сарганта: индивиды, которые сберегают, чтобы обеспечить некоторый доход в старости, обнаруживают, что в результате падения нормы процента они вынуждены сберегать все больше и больше. Тем не менее, "пока натура человеческая сохраняет свои извечные свойства, каждое сокращение процентной ставки способно побуждать многих людей сберегать меньше, а не больше, чем в противном случае" (параграф 9). Долгосрочная кривая предложения сбережений также имеет положительный наклон не столько потому, что "повышение ставки увеличивает желание сберегать", сколько потому, что оно часто увеличивает способность сберегать, или, вернее, оно часто служит показателем повышения эффективности наших производительных ресурсов".

### 19. Разделение труда или организация отрасли

Книга IV, глава 8-9 трактует традиционную тему традиционным способом. Гл. 8, однако, содержит несколько резких комментариев относительно социального дарвинизма - философии бизнесменов, повсюду пробившей себе дорогу на исходе столетия. В заключении гл. 9 экономии от масштаба подразделяются на два класса: 1) внешнюю экономию, зависящую от "общего развития отрасли", и 2) внутреннюю экономию, "зависящую от ресурсов отдельных занятых в ней предприятий". Книга IV, глава 10 анализирует пространственную локализацию отрасли как главный источник внешней



экономии (см. в особенности параграф 3). Развитие отраслей третичного сектора (сферы услуг) в Англии обсуждается в параграфе 4. Глава 11 обращается к внутренней экономике как источнику преимуществ крупномасштабного производства. Маршаллов перечень видов внутренней экономики беспорядочно смешивает условия совершенной и несовершенной конкуренции: 1) лучшее использование специализированного оборудования; 2) лучшие возможности для разработки нового оборудования и продуктов; 3) скидки с оптовых покупок; 4) большие возможности для отбора управляющих и мастеров со специальными знаниями; 5) благоприятные отношения с банкирами и, следовательно, возможность брать займы на более легких условиях и 6) возможность преодолеть трудности маркетинга путем увеличения расходов на рекламу (параграфы 1-3 и 5). Возникает вопрос, не уничтожит ли конкуренция рост фирм, пожинающих плоды внутренней экономики. Ответ Маршалла таков: мелкие фирмы фактически существуют благодаря кратким периодам динамичного предпринимательства, а также вследствие трудностей с маркетингом, с которыми сталкиваются растущие фирмы (параграф 5).

Характер предпринимательских способностей и обстановка, в которой энергичные новаторы выходят на первый план, обсуждаются далее в главе 12 книги IV. Объяснение Маршаллом уникальных функций, выполняемых предпринимателем в отличие от простого управляющего, далеко от точности (параграфы 2 и 5). Необыкновенные деловые таланты редко наследуются. Это объясняет тот факт, что фирмы, находящиеся в руках партнеров, редко когда будут быстро расти в течение более чем одного поколения (параграф 6). Но "английские акционерные компании осуществляют очень большую часть всякого рода предпринимательской деятельности в стране", предлагая "широкие возможности для людей, обладающих природными талантами в области управления предприятиями, но не имеющих какого-либо унаследованного вещественного капитала или каких-либо деловых связей" (параграф 9), поэтому непонятно, как эта глава может исполнить поставленную перед ней задачу и показать, почему большие фирмы в действительности не вытесняют из бизнеса своих меньших соперников. Знаменитый параграф о "деревьях в лесу" в следующей главе (глава 13, параграф 1) не добавляет ясности в разрешение этой проблемы. Несмотря на "бурное распространение огромных акционерных компаний, которые часто превращаются в застойные, но нелегко поддаются уничтожению... природа все еще оказывает свое влияние на частное предприятие, ограничивая продолжительность жизни его первооснователей и даже еще более ограничивая тот период в их жизни, в течение которого они сохраняют свои способности во всей их силе". С помощью арифметики нас убеждают, что "почти в любой отрасли постоянно происходят возвышение и упадок крупных предприятий, одни фирмы находятся в стадии подъема, а другие в стадии упадка".

В последнем параграфе этой главы Маршалл проводит различие между процентом как "ценой предложения капитала", чистым доходом управляющих как "ценой предложения деловых способностей и энергии" и валовым доходом управляющих как суммой чистых доходов плюс "цена предложения той организации, которая соединяет воедино надлежащую предпринимательскую способность и требующийся капитал". Маршаллов чистый доход управляющих соответствует тому, что другие авторы называли "платой за управление". Валсовый доход Маршалла, очевидно, корреспондирует с общепринятым понятием "прибыли", когда в нее включается заработная плата управляющих. Пока что мы встречались только с одним видом внешней экономики, которая связана с локализацией отрасли. Книга IV, глава 11, параграф 4, кратко упоминает другой вид: рост профессиональных знаний как результат распространения большого количества газет и технических публикаций. В резюме гл. 14, однако, упоминается более общий вид внешней экономики, происходящей из "современных средств сообщения, созданных паровым транспортом, телеграфом и печатным станком", которые достаются отрасли независимо от ее собственного роста. Параграф 2 определяет "репрезентативную фирму" в отрасли "как в определенном смысле среднюю фирму", чьи затраты управляют ценой предложения продукта этой отрасли. Это подводит автора к формулировке закона возрастающей отдачи, противостоящего закону убывающей отдачи.

Маршалл доверяет классической идее о том, что в сельском хозяйстве доминирует последний закон, тогда как промышленность подвержена действию первого; в сноске, однако, он допускает, что "силы, действующие в направлении возрастающей отдачи, не того же порядка, что силы, действующие в направлении убывающей отдачи". Параграф 3 излагает теории оптимального народонаселения. "Накопление богатства цивилизованных стран, - делает вывод Маршалл, - растет в настоящее время быстрее, чем население".

## 20. Равновесие спроса и предложения

Большая часть вклада Маршалла в теорию ценности и распределения может быть найдена в книге V. Глава 1 содержит краткое описание понятия "рынок". Глава 2 исследует простой случай, когда предложение совершенно неэластично и все продажи делаются из фиксированных запасов. Еще раз повторяется оговорка, что предельная полезность денег предполагается постоянной (параграф 3). Последний параграф гл. 2 обращает внимание на важную "особенность" рынка труда. Низкая заработная плата, происходящая от изначальной монополии на рынке труда, может побудить рабочих придавать высокую предельную полезность деньгам, которая затем увековечивает низкую заработную плату, влияя на готовность рабочих предлагать свой труд. Более того, рабочие продают труд целиком и, таким образом, не занимаются расчетами предельных усилий и вознаграждений. "Это лишь два факта из многих, в которых мы по мере дальнейшего исследования обнаружим объяснение значительной части того инстинктивного неприятия трудящимися классами привычки некоторых экономистов... рассматривать рынок рабочей силы как любой другой рынок".

Усилия и жертвы, связанные с трудом и ожиданием вместе составляют "реальные издержки производства" товара (книга V, глава 3, параграф 2). Когда реальная ставка заработной платы и норма процента постоянны, "денежное выражение затрат соответствует реальным затратам" (глава 3, параграф 7). Нормальная цена предложения товара может быть обозначена как "нормальные издержки производства (включая валовой доход управляющих)" "репрезентативной фирмы"; это цена, которая обеспечит постоянный агрегированный выпуск отрасли (параграф 5). Маршалл определяет равновесие не в терминах равенства величины спроса и предложения, а как равенство цен предложения и спроса (параграф 6). Рынок и нормальные цены отождествляются с рынком и естественной ценой Смита (параграф 6). Далее следует знаменитый параграф "о лезвиях ножниц", включающий не менее знаменитое утверждение, что "как общее правило, чем короче рассматриваемый период, тем больше надлежит учитывать в нашем анализе влияние спроса на ценность, а чем этот период продолжительнее, тем большее значение приобретает влияние на ценность издержек производства".

## 21. Условия устойчивости

Условия устойчивости на рынке затрагиваются в сноске к параграфу 6 главы 3 книги V и также в параграфе 2 приложения H.

Маршалл настаивал, что его формулировка проблемы тождественна формулировке Вальраса. В то же время Вальрас настаивал, что его подход не приводит к тем же результатам, что подход Маршалла. И в этом отношении Вальрас был прав. Общепринятый ныне подход Вальраса трактует кривые предложения и спроса как конечные точки горизонтальных прямых, соответствующих величине спроса или предложения при данной цене. Маршалл же рассматривал их как конечные точки ряда вертикальных линий, каждая из которых соответствует цене, по которой данное количество производится или потребляется; вместо цены как независимой переменной, а количества как зависимой. Маршалл рассматривает количество как независимую переменную, а цену — как зависимую. Маршалл говорит о цене предложения количества; индивиды спрашивают, не сколько он желал бы приобрести или предложить по данной гипотетической цене, а какова наиболее высокая цена, которую он был бы готов заплатить или получить за определенное количество товара. Графики спроса Мар-

шалла должны были бы в действительности носить название функций продаж, а не функций спроса, поскольку они изображают цену, по которой определенное количество может быть продано.

Подход Вальраса основан на движении цены к равновесному состоянию, в то время как подход Маршалла основан на движении количества, т. е. Вальрас разрабатывает то, что было названо "моделью корректировки рыночных цен", в то время как Маршалл дает "модель корректировки выпуска". Конечно, как цена, так и количество в состоянии неравновесия варьируют, и для простых задач разницы между этими двумя подходами нет. Но динамические предпосылки этих двух систем совершенно различны.

Возьмем случай нормальной кривой спроса и падающей или загибающейся назад кривой предложения. В анализе Маршалла (см. рис. 10-13), сдвиг вправо кривой спроса при данной кривой предложения всегда увеличивает предлагаемое количество, если кривая предложения имеет положительный наклон. Но если кривая предложения имеет отрицательный наклон, такой результат получается, только если алгебраическое значение наклона у кривой предложения меньше, чем у кривой спроса. Для Маршалла рис 10-13а представляет устойчивое равновесие: в тот момент, когда кривая спроса смещается, цена спроса  $d_1$  превышает цену предложения  $s_1$  для количества  $q_1$ , побуждая к росту предложения, который постепенно сокращает разрыв между ценой спроса и ценой предложения до тех пор, пока не достигается состояние устойчивого равновесия в точке  $q_2$ . Оно устойчивое в соответствии с критерием устойчивости Маршалла: цена избыточного спроса  $EP$  вызывает увеличение количества товара, производимого в единицу времени, и наоборот.

Рис. 10-13b изображает неустойчивое равновесие по Маршаллу. Когда спрос смещается, цена спроса  $d_1$  превосходит цену предложения  $s_1$ , в результате чего увеличивается количество, производимое в единицу времени, так, что выпуск движется не в сторону равновесного значения, а от него. Любая точка правее  $q_1$  ведет к увеличению выпуска, любая точка левее  $q_1$  ведет к его уменьшению: следовательно,  $q_1$  — неустойчивый уровень выпуска.

Условие устойчивости Вальраса в том, что избыточный спрос  $ED$  в точке равновесия равняется нулю; избыточный спрос всегда ведет к росту цены, и наоборот. Когда кривая предложения имеет положительный наклон, перемещение кривой спроса вверх вызывает избыточный спрос, который заставляет цену подняться до нового устойчивого равновесия. Это также верно для отрицательно наклоненных кривых предложения, но только если алгебраическое значение наклона у кривой предложения больше, чем у кривой спроса. Для Вальраса рис. 10-14b отражает устойчивое равновесие. Как только спрос смещается, избыточный спрос  $e_1e_2$  становится положительным, цена возрастает, и это сокращает предложение, "сжимая" избыточный спрос до нуля. Конечная цена  $p_2$  устойчива, так как при большем выпуске воз-

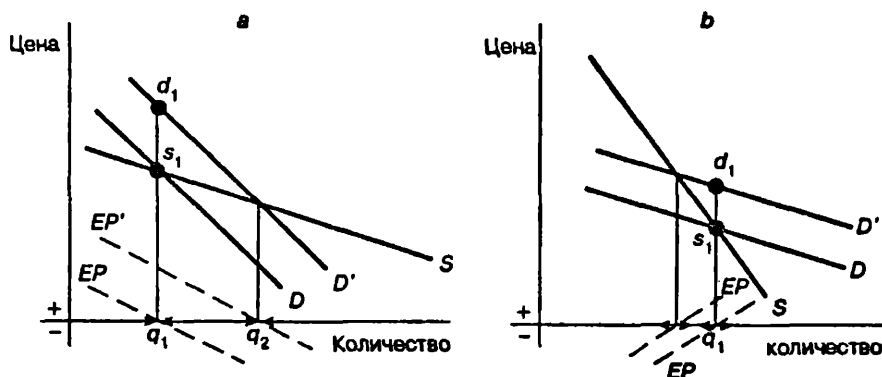


Рис. 10-13

никнет избыточный спрос: увеличение цены побуждает предложение сокращаться еще больше, чем спрос, уничтожая таким образом избыточный спрос. Ситуация же на рис. 10-14а являет пример неустойчивого равновесия. Как только спрос смещается, возникает избыточный спрос  $e_1, e_2$ , цена возрастает, но новая равновесная цена ниже, чем старая; по мере того, как цена уходит от равновесного значения, предложение сокращается быстрее, чем спрос, увеличивая избыточный спрос, который еще более ускоряет рост цены.

Подведем итоги: по критерию Маршалла, цена равновесия устойчива, если кривая цены "избыточного" спроса  $EP$  имеет отрицательный наклон (как на рис. 10-13а и 10-14а); она неустойчива, если  $EP$  имеет положительный наклон (как на рис. 10-13б и 10-14б). По критерию Вальраса цена равновесия устойчива, если кривая "избыточной" цены спроса  $ED$  имеет отрицательный наклон (как на рис. 10-13б и 10-14б) и неустойчива, если  $ED$  имеет положительный наклон (как на рис. 10-13а и 10-14а).

Ни Маршалл, ни Вальрас не понимали, почему их подходы приводили к прямо противоположным результатам. Маршалл обычно имел в виду случай падающей вперед кривой долгосрочного предложения, обнаруживающий существование внешней экономии. В контексте долгосрочной теории производства единственно разумным казалось представление о продавцах, приспособляющих свой выпуск к изменению спроса. Вальрас, с другой стороны, имел в виду кривую предложения, поднимающуюся назад в течение такого рыночного периода, когда запасы товаров заданы. Он считал разумным предположить, что в ответ на изменение спроса покупатели корректируют цены. Действительно, когда Маршалл в гл. 2 книги V "Принципов" рассматривал определение цены зерна в рыночном периоде, он использовал язык Вальрасовой модели корректировки цен, аналогично Вальрас в "Элементах чистой экономической теории" использовал корректировку выпуска, чтобы показать, что устойчивость цены в условиях долгосрочного равновесия. Тем не менее, ни Маршалл, ни Вальрас не представляли себе, что вопрос о том, будут ли покупатели или продавцы в условиях неравновесия корректировать выпуск или цены, не может быть решен *a priori*: это лишь различные поведенческие предположения. В краткосрочном периоде, когда запасы товаров не заданы и выпуск существующих заводов и оборудования может варьироваться, модель корректировки выпуска так же уместна, как и модель корректировки цен, и только эмпирическое исследование может обнаружить, как ведут себя покупатели и продавцы, когда цена уходит от своего равновесного значения.

Сравнительный статический анализ показывает, что точка равновесия определяется пересечением кривых спроса и предложения. Но из этого не следует, что система достигнет нового состояния равновесия, когда кривая спроса или предложения сместится. Это верно даже для случая, когда кривая предложения имеет положительный наклон, хотя мы обычно этого не признаем. В действительности, мы, конечно, делаем некоторые молчаливые, не строгие предположения о динамических свойствах рыночного процесса даже в рамках статической теории. Но концепция избыточного спроса

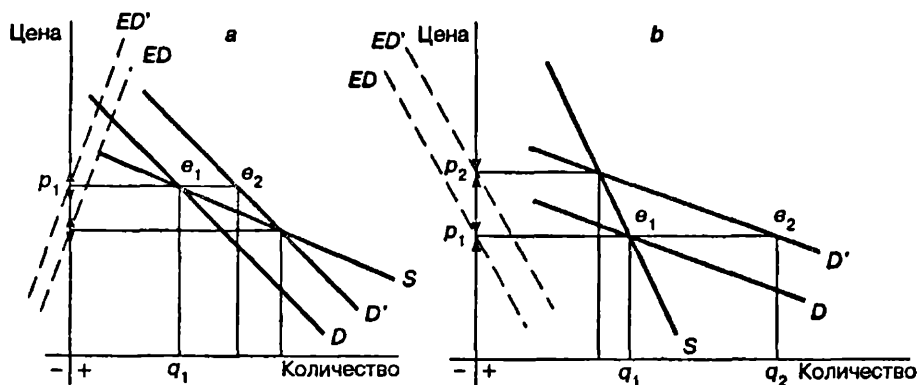


Рис. 10-14

Вальраса, которой обычно придерживаются современные учебники, внушает не больше доверия, чем маршаллова концепция цен избыточного спроса. Строгий анализ условий устойчивости наблюдаемого рыночного поведения является ядром теории экономической динамики — отрасли науки, едва ли существовавшей несколько десятилетий назад.

Под устойчивостью мы понимаем необходимое условие, при котором система должна возвращаться в состояние равновесия после любого малого "потрясения". В экономической науке мы обычно рассуждаем об устойчивости с точки зрения того, что математики называют "асимптотической устойчивостью": любая траектория, начинающаяся достаточно близко от положения равновесия, сходится к равновесию по прошествии времени. Это наводит на мысль о более слабом определении, которое можно использовать в некоторых случаях, а именно о "квазиустойчивости": ею обладает любая траектория, которая начинается вблизи положения равновесия и остается в границах, близких к равновесию, без обязательного его достижения. Как более сильное, так и более слабое определение относятся только к небольшим возмущениям ограниченного характера. Система может быть локально устойчивой в теории, но неустойчивой на практике, так как она всегда подвержена более сильным возмущениям. Так, велосипед в движении обычно устойчив к небольшим потрясениям, но не к сильным; так же и организм человека обычно устойчив к слабым, но не к сильным инфекциям. Легко видеть, что даже если мы доказали локальную устойчивость рыночной цены, из этого вовсе не следует, что она *глобально* устойчива т. е. равновесие достигается при всех возможных движениях системы независимо от того, начинаются ли они из точек, близких к равновесию, или нет. Итак, уже достаточно сказано, чтобы понять, что задача экономиста далека от решения, когда он показал, что "лезвия ножниц" сходятся для определения единственной цены и количества на рынке.

## 22. Краткосрочный и долгосрочный периоды

Книга V, глава 4 показывает, что инвестиции осуществляются до той точки, в которой дисконтированные будущие поступления равняются совокупной величине издержек (параграф 2). Распределение инвестиций между альтернативными возможностями иллюстрирует принцип равенства отношений предельных полезностей к ценам (параграф 4). Основные и дополнительные, или переменные и постоянные издержки, выделяются в параграфе 5 главы 4. Сложная проблема ценности должна быть расчленена с помощью метода *ceteris paribus* (книга V, глава 5, параграф 2). "Знаменитая фикция стационарного состояния" стала удобным первым шагом к решению проблемы ценности. В стационарном состоянии "простейшим правилом служит то, что ценность определяют издержки производства, так как существует постоянная отдача от масштаба (параграф 2). Предположение о стационарном состоянии "фактически подразумевается во многих популярных толкованиях теории ценности Рикардо, хотя в его собственной версии этого нет" (сноска, параграф 8). Случай, когда капитал растет теми же темпами, что и труд, при доступности и изобилии земли, а также неизменности технического базиса, демонстрирует все отличительные черты стационарного состояния (параграф 3). Затем Маршалл переходит к определению того, что он называет "статическим методом", который впоследствии был назван "анализом частичного равновесия" (параграф 3). Влияние фактора времени на отношения между издержками производства и ценностью иллюстрируется на примере рыбного промысла.

Давая общую характеристику краткосрочных корректировок, Маршалл отмечает, что производители часто практикуют "ограничительную стратегию", когда существующая цена не может покрыть постоянные издержки. Вместо того, чтобы "подорвать рынок" путем предложения такого количества, которое предусматривают их кривые предельных издержек, они предлагают меньше, чтобы вызвать рост цены (см. рис. 10-15). "В действительности, однако, они редко проводят подобную политику постоянно и неуклонно". Пояснения, подобные этим, показывают, как Маршалл учитывает феномен несовершенной конкуренции, даже когда он излагает теорию совершенной конкуренции.

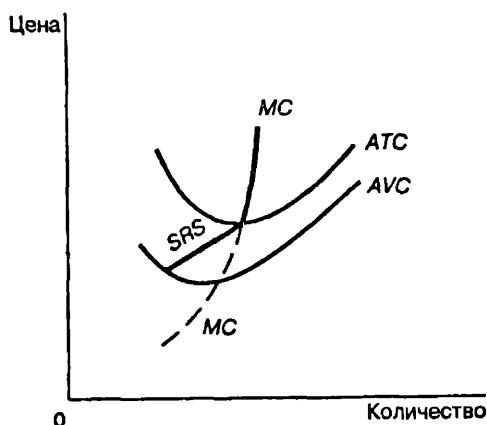


Рис. 10-15

Причины использования концепции "репрезентативной фирмы" изложены в книге V, глава 5, параграф 7. Параграф 8 классифицирует проблемы ценности по периодам, к которым они относятся: проблема рыночной цены, нормальной краткосрочной цены, нормальной долгосрочной цены, а также вековых движений нормальной цены. "Остальная часть настоящего труда будет посвящена преимущественно третьей из указанных четырех категорий, т. е. нормальным связям между заработной платой, прибылью, ценами и т. п. на протяжении довольно долгих периодов". Использование анализа частичного равновесия при решении проблем, относящихся к очень длительным периодам, "опасно" (сноска, параграф 8). "По мнению автора настоящей работы, проблема нормальной ценности относится к области экономической динамики" (сноска, параграф 2).

### 23. Совмещенный и совокупный спрос, совмещенное и совокупное предложение

Когда на два или более факторов производства предъявляется совмещенный спрос, шкала спроса на любой из факторов может быть выведена путем вертикального вычитания из графика спроса на конечный продукт кривых предложения других факторов, кроме искомого (книга V, глава 6, параграф 1). Графическая иллюстрация в сноске предполагает, что технические коэффициенты производства фиксированы. Четыре закона эластичности производного спроса утверждают, что эластичность спроса на фактор будет тем ниже, 1) чем труднее этот фактор может быть заменен другими факторами в производстве конечного продукта; 2) чем менее эластичным является конечный спрос на продукт; 3) чем меньше доля этого фактора в общих издержках — как важно быть неважным; 4) чем менее эластично предложение факторов, взаимодействующих с данным (параграф 2 и математическое приложение XV). Агрегированная кривая спроса на фактор является суммой совокупного спроса на него при различных вариантах использования (параграф 3). Хорошо известная трудность, впервые рассмотренная Дж. С. Миллем [см. гл. 6, раздел 12], невозможность приписать отдельные цены предложения двум или более совмещенным продуктам — упоминается в параграфе 4. Последняя сноска в параграфе 5 показывает, как вывести кривую совокупного предложения фактора, и затем переходит к толкованию неустойчивости конкурентного равновесия в случаях, когда некоторые отрасли функционируют в условиях возрастающей отдачи. Предвосхищая современное решение проблемы, Маршалл отмечает, что "дифференциация продукта" может "долгое время удерживать в отрасли многих соперников". Математическое приложение XXI показывает, что общее равновесие цен теоретически определено, несмотря на существование совмещенного спроса и предложения.

Книга V, глава 7, содержит несколько общих замечаний о подсчете постоянных издержек при производстве совмещенных благ. Параграф 2 еще раз рассматривает тенденцию к олигополии, которой благоприятствует экономия от масштаба. Параграф 3 касается предложенного Найтом различия между неопределенностью и риском. Если индивиды, вовлеченные в определенную отрасль, являются "азартными игроками", для которых "сдерживающее влияние риска понести убытки меньше, чем притягательность шанса получить большую выгоду", неопределенность может действительно сократить средние доходы в отрасли, как когда-то утверждал Адам Смит (параграф 4). Однако Маршалл отваживается утверждать, что "в подавляющем большинстве случаев риск действует в противоположном направлении", т. е. большинство людей ограждают себя от риска, для них "общая полезность растущего богатства увеличивается медленнее, чем сам размер богатства".

#### 24. Предельный чистый продукт

Книга V, глава 8 открывается изложением концепции общего равновесия (параграф 1) и переходит к демонстрации принципа предельного замещения (параграф 2). Предельный продукт фактора производства определяется как предельный чистый продукт, это означает попытку преодолеть возражение Гобсона, что единичный фактор не может количественно меняться без изменения количества всех других применяемых факторов; математически это сводится к утверждению, что изменение любой среди первых частных производных производственной функции приводит к существенным изменениям всех других дифференциалов первого порядка. Маршалл правильно отмечает, что предельный продукт переменного фактора производства определяется при оптимальном сочетании всех факторов - случай, при котором изменение производительности постоянных факторов вслед за изменением в переменном факторе повлечет лишь незначительные изменения дифференциалов высших порядков. Однако в таком случае предельный чистый продукт фактора будет равняться его предельному валовому продукту, и терминологическая уступка Гобсону становится бессмысленной и даже может ввести в заблуждение.

В параграфе 4 Маршалл впервые делает четкое разграничение между статическим законом изменяющейся отдачи и историческим законом убывающей отдачи. Однако он смазывает это разграничение, приводя примеры лишь из сельского хозяйства. Он настаивает, что теория предельной производительности - не законченная теория распределения, но скорее теория сил, управляющих спросом на факторы (параграф 5).

#### 25. Рента и квазирента

Знаменитое различие между процентом с нового капитала и квазирентой с капитала, безвозвратно затраченного (при этом земельная рента считается просто "ведущим представителем более широкого класса"), развивается в книге V, главе 9. В сноске Маршалл обращается к нападкам Феттера на "протяженность как коренной атрибут земли и как основу ренты". Ответ Маршалла таков: выдающаяся роль земельной ренты в развитии теории ренты - историческая случайность, рента - платеж за любой невозпроизводимый ресурс. Отличие ренты, обусловленной редкостью, от дифференциальной ренты рассматривается в заключительном параграфе главы. Однако Маршалл предупреждает, что "в известном смысле все виды ренты являются рентами, обусловленными редкостью, и все виды ренты являются дифференциальными рентами".

Последняя сноска книги V, главы 9, и первые несколько страниц главы 10 посвящены прояснению недоразумений, относящихся к природе квазиренты: квазирента еще раз определяется как валовой доход временно специализированных агентов производства минус издержки возмещения. Глава 10, параграф 5, затрагивает концепцию издержек упущенной возможности, или альтернативных издержек - выражение, которое Маршалл никогда не употреблял. Сноска к этому параграфу, критикующая формулировку проблемы ренты Джевонсом, и содержащая знаменитое утверждение, что "нецелесообразно твердить, что земельная рента не входит в цену продуктов земли", но "еще того хуже утверждать", что она сюда входит, была предметом бесконечных

дискуссий. Маршалл не указывает, что на проблему можно посмотреть не только с краткосрочной и долгосрочной точек зрения, но также, с точки зрения индивида и общества. Если "земли в давно заселенной стране – это приблизительно (а в известном смысле и абсолютно) постоянная и фиксированная величина", как провозглашает Маршалл (глава 10, параграф 3), рента определяется ценой даже в долгосрочном периоде. Однако пока земля имеет различные виды использования, рента определяет цену для индивидуального фермера.

Книга V, глава 11, завершает обсуждение ренты анализом стоимости городских участков земли. Сноска к параграфу 1 приводит простую теорему экономической теории размещения производства, одну из "множества причудливых, но и поучительных проблем, которые здесь сразу же возникают" [см. главу 14].

## 26. Возрастающая отдача

Глава 12 возвращается к предмету, поднимавшемуся ранее в гл. 3 и 5 книги V: специальным трудностям, связанным с отраслями с уменьшающимися издержками. Маршалл отмечает, что на первый взгляд "эластичность предложения товара, согласующегося с законом возрастающей отдачи... для долгих периодов теоретически беспредельна" (параграф 1). Это подразумевает, что нет пределов росту размеров фирмы, но такое положение несовместимо с сохранением конкуренции в отрасли. Разрешение этой дилеммы лежит в некотором сочетании: 1) "реальной" внешней экономии; 2) жизненного цикла фирм и 3) "трудностей маркетинга". Параграф 2 главы 12 упоминает все три теории подряд. Первый раздел ясно подразумевает существование "реальной" экономии, внешней по отношению к фирмам, но внутренней по отношению к отрасли. В параграфе 3 Маршалл замечает, что "мы ожидаем, что цена предложения в краткосрочном периоде будет возрастать с ростом выпуска", но "мы также предвидим, что постепенное увеличение спроса... приведет к росту экономии внутренней и внешней", оказавшейся в распоряжении большинства фирм. При построении долгосрочной кривой предложения будут "исключаться из рассмотрения любые виды экономии, которые могут возникнуть в результате использования значительных новых изобретений", но будут "включаться те, которые могут возникнуть естественным путем в процессе освоения уже существующих технических идей". В этом смысле кривая не является полностью обратимой. Второй раздел параграфа 2 дает беглый обзор причин "взлета и падения индивидуальных фирм". Третий раздел обращается к несовершенствам рынка для объяснения, почему фирмы не могут постоянно пользоваться преимуществами внутренней экономии. Сноска закладывает начало теории монополистической конкуренции; "когда мы рассматриваем индивидуального производителя, мы должны сопоставлять его кривую предложения не с общей кривой спроса на товар на широком рынке, а с особой кривой спроса на его собственном особом рынке. Эта особая кривая спроса обычно бывает очень крутой". Последняя сноска этого параграфа, кажется, обвиняет Курно в том, что он проглядел несовместимость внутренней экономии с сохранением конкуренции. Но именно Курно первым ясно поставил эту проблему.

Прием введения в анализ репрезентативной фирмы еще раз обсуждается в книге V, глава 12, параграф 3. Глава заканчивается допущением, что это именно проблема "органического роста", а не "статического равновесия". "Статическая теория равновесия служит лишь введением к экономическим исследованиям, причем она даже вряд ли является введением к изучению возникновения и развития отраслей, которые обнаруживают тенденцию к возрастающей отдаче". Мы переходим к приложению H, где проблема обсуждается далее. В параграфе 3 этого приложения Маршалл доказывает, что ни *долгосрочная кривая спроса*, ни *долгосрочная кривая предложения* не являются действительно обратимыми, независимо от того, является ли данная отрасль отраслью с уменьшающимися или с растущими издержками. В одном знаменитом предложении он суммирует основную трудность, связанную с понятиями краткосрочного и долгосрочного периодов, ориентирующимися скорее на "операционное время", нежели на "реальное": "мы добились бы большого прогресса, если бы могли представить нормальную цену спроса и нормальную цену предложения в качестве функций нормаль-



но производимого количества продукта и времени, в течение которого это количество является нормальным”.

### 27. Кривая особых затрат

Книга V, глава 12 параграф 4 представляет концепцию кривой особых затрат. Объяснение Маршаллом этого инструмента в высшей степени запутанно. Он применяет ее к краткосрочному периоду только в последнем разделе приложения H. Его рис. 39 (рис. 10-16) изображает кривую спроса и кривую  $PE$  для отрасли в долгосрочном равновесии. Долгосрочная кривая предложения для отрасли не изображена вообще, но вполне ясно, что она лежала бы над кривой  $PE$ . Различие между кривой особых затрат и кривой нормального предложения состоит в том, что в отношении первой мы принимаем, а в отношении второй не принимаем общую экономии в производстве фиксированной и единообразной, т. е. мы должны начертить различные кривые  $PE$  для каждой точки на кривой предложения. Причина, по которой Маршалл использует кривую  $PE$ , чтобы показать производительский излишек, или “дифференциальные преимущества”, накапливающиеся в отрасли в долгосрочном периоде, связана с его уверенностью, что различия в средних издержках между фирмами будут сохраняться в долгосрочном периоде. Если бы он начертил кривую предложения отрасли, она представляла бы собой единичные издержки репрезентативной фирмы. Но это подразумевает, что “сильные” или “зрелые” фирмы с низкими издержками получают положительный производительский излишек, в то время как “слабые” или “дряхлые” фирмы с высокими издержками сталкиваются с отрицательным производительским излишком. Фирма, которая является типичным представителем отрасли в целом, не получает никакого производительского излишка даже в долгосрочном периоде. Маршалл допускает, что “производитель  $ON$ -й единицы товара не имеет дифференциальных преимуществ”. В этом случае производитель  $ON$ -й единицы является предельной фирмой, и кривая предложения отрасли является обычной кривой предельных издержек отрасли в целом. Мы можем интерпретировать маршаллов рис. 39 непосредственно без предположения, что “производительский излишек” (имеется в виду излишек единственного производителя) достается репрезентативной фирме.

### 28. Анализ налогов и субсидий

Маршалл открывает книгу V, главу 13 рассуждениями о различных причинах смещения кривых спроса и предложения (параграфы 1 и 2). Результаты таких сдвигов зависят от эластичности кривой, которая остается неизменной (параграф 3). В параграфе 4 показано, что специфический налог, которым облагаются отрасли с увеличивающимися издержками, в сочетании с субсидиями отраслям со снижающимися издержками, увеличивает совокупный потребительский излишек. Доктрина, утверждающая, что

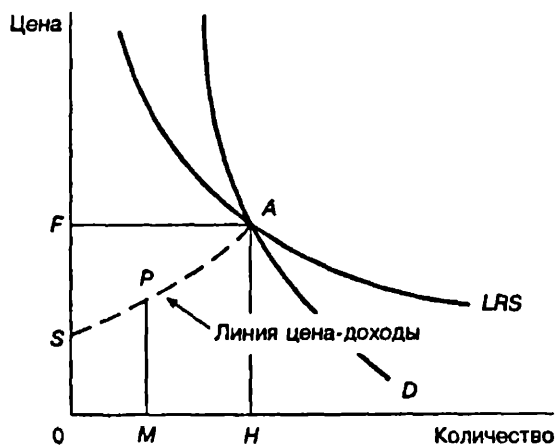


Рис. 10-16

“максимальное удовлетворение вообще достигается путем поощрения каждого индивидуума расходовать свои собственные средства таким образом, чтобы это лучше всего отвечало его желаниям”, является, таким образом, ограниченной, даже если мы проигнорируем неравенство в доходах, предположив, что “счастье стоимостью в один шиллинг имеет равное значение для всякого, кому оно достается” (параграф 7). Маршалл отмечает, что совокупная потеря в производительском и потребительском излишках от налогообложения отраслей с увеличивающимися издержками фактически превосходит размер налоговых поступлений (сноска к параграфу 6), в то время как субсидии отраслям с уменьшающимися издержками могут не увеличивать производительского излишка, хотя они должны увеличивать потребительский излишек (параграф 5). Он доказывает, что последняя трудность может быть преодолена с помощью “компенсационных выплат”: “если оказывается возможным широкое соглашение между потребителями, может быть достигнута договоренность об условиях, которые обеспечат достаточное вознаграждение для производителей и одновременно сохранят значительные выгоды для потребителей (параграф 5). Выводы этой главы, предупреждает он, “сами по себе не служат веским основанием для государственного вмешательства”. Чтобы избежать неправильного понимания, читатель должен сейчас обратиться к приложению К, где показано, что потребительский или производительский излишек не может складываться с излишком рабочего или лица, делающего сбережения.

## 29. Теория монополии

Чистый доход монополиста, производящего при убывающих издержках, максимизируется на уровне выпуска, при котором кривая чистого дохода становится касательной к кривой “постоянных расходов” (книга V, глава 14, параграф 3). Мы можем предположить, что монополист уже использовал все возможности внутренней экономии и строит предприятие оптимального размера. Снижение цены предложения происходит из-за внешней экономии и, следовательно, кривая предложения на рис. 34 книги Маршалла является долгосрочной кривой средних издержек монополиста. Как замечает Маршалл в математическом приложении XXII, если  $y = f_1(x)$  является функцией спроса, а  $y = f_2(x)$  - функцией предложения, то максимальный чистый доход находится путем максимизации [ $xf_1(x) - xf_2(x)$ ]. Поскольку  $xf_1(x)$  - это валовой доход,  $xf_2(x)$  - общие издержки, это равносильно приравниванию предельного дохода к предельным издержкам.

Налог фиксированной суммы, такой, как лицензионная пошлина на валовой или чистый доход, не изменит уровня оптимального выпуска (параграф 4 и математическое приложение XXIII). Но налог, пропорциональный выпуску, побудит монополиста поднять цену и сократить выпуск (параграф 4). Маршалл достаточно осторожен, чтобы не согласиться с утверждением, что выпуск при монополии всегда меньше, а цена всегда выше, чем при конкуренции (параграф 5). Одна из трудностей заключается в том, что монополист может выбрать стратегию убытков в коротком периоде, чтобы в долгосрочном периоде максимизировать прибыль (параграф 6).

Маршалл складывает чистый доход монополиста с потребительским излишком, чтобы получить “общую выгоду”, достающуюся производителям и потребителям вместе от продажи продукта. В сноске он показывает, как получить кривую общих выгод. Решение национализированной отрасли о максимизации общей выгоды всегда приводит к большему выпуску и более низкой цене, чем решение максимизировать только чистый доход (параграф 7 и математическое приложение XXIII).

Эти результаты используются в параграфе 8 для интересного заключения, что, возможно, имеет смысл, чтобы государственное предприятие функционировало с убытками, если общая выгода или по крайней мере “компромиссная выгода” - из потребительского излишка вычитаются налоговые платежи, необходимые для компенсации дефицита, - положительна. Маршалл высказывает наивную надежду на то, что в будущем появятся статистические “достаточно достоверные шкалы спроса, которые бы наглядно показывали на диаграммах величины потребительского излишка, являю-

щиеся следствием того или иного курса действий государства и частных предпринимателей", рассеивая, таким образом, возражения против создания общественных предприятий, которые не сулят денежной прибыли (параграф 9). Глава заканчивается кратким замечанием по поводу неопределенности дуополии и распространенности конкуренции даже в отраслях, которые технически являются "естественными монополиями" (параграф 9).

Книга V, глава 15, представляет полезное краткое изложение всей книги V, но не добавляет ничего нового.

### 30. Теория распределения на основе предельной производительности

Как замечает Маршалл, основная мысль книги VI состоит в том, что свободные человеческие существа нельзя заставлять выполнять свою работу так же, как заставляют работать машину, лошадь или раба. Если бы людей заставляли трудиться именно так, то существовало бы очень малое различие между распределительным и меновым аспектом ценности. Первая глава книги VI абстрагируется от этой трудности, так же как и от других аспектов предложения факторов. После краткой истории теории заработной платы (глава 1, параграф 2) и беглого очерка простой рикардианской теории распределения (параграфы 3-6) нам предлагается краткое изложение теории предельной производительности как теории спроса на факторы производства. Заработной платой "предельного пастуха" управляет его предельный продукт (глава 1, параграф 7); этот результат прилагается к рынку капитала в параграфе 8, чтобы показать, что чистая норма процента таким же образом регулируется предельной производительностью капитала. Маршалл утверждает, что из теории предельной производительности "нельзя вывести теорию процента, как нельзя из нее вывести теорию заработной платы, не попадая в порочный круг". Его возражение основано, вероятно, на том, что эта теория ничего не может сказать о силах, управляющих предложением факторов. Но здесь он выражает свою мысль иначе. Наоборот, здесь он, кажется, поддерживает критику со стороны Гобсона, которую он ранее отвергал (см. книгу V, гл. 8, параграф 4): "Доктрина о том, что заработок рабочего имеет тенденцию быть равным чистому продукту его труда, сама по себе не имеет никакого реального смысла, поскольку для определения размера чистого продукта мы должны, помимо заработной платы самого рабочего, принимать в качестве фиксированных все другие издержки производства товара, над изготовлением которого трудится рабочий" (параграф 7). Такое утверждение может иметь различные интерпретации, но, кажется, оно не допускает взаимного и одновременного определения цен факторов. Заканчивается глава кратким комментарием по поводу вычисления национального дохода (параграф 10).

### 31. Предложение факторов производства

Книга VI, глава 2, обсуждает "обратное воздействие вознаграждения на предложение различных факторов производства". Маршалл настаивает на важности джевонсовского понятия тягот труда, которое управляет предложением производственных усилий в краткосрочном периоде [см. гл. 8, раздел 11]. "У Бём-Баверка, по-видимому, не было достаточных оснований утверждать... что ценность обычно должна определяться спросом без прямой связи с издержками, поскольку эффективное предложение представляет собой фиксированную величину: дело в том, что даже если бы количество рабочих часов в году было жестко фиксировано, - а это не так, - интенсивность труда оставалась бы эластичной" (сноска, параграф 2). Краткосрочная кривая предложения труда вообще имеет положительный наклон, хотя и может загибаться назад (параграф 2). Кривая предложения труда в долгосрочном периоде также имеет положительный наклон (параграф 3). Любое увеличение доходов расширяет предложение труда, тем не менее, "железный закон заработной платы" не имеет силы "в современном западном мире". Заработная плата поднялась, так как потребности приспособились к более высокому уровню "активности", означая усиление энергии и инициативы человеческого фактора и увеличение затрат на воспитание и обучение. Аналогично предложение сбережений обычно положительно реагирует на ставку процента не из-за статического

принципа замещения, а потому что привычка сберегать становится все более и более целесообразной по мере того, как все более принимается во внимание будущее (параграф 4). Интерес Маршалла к "высокой теме экономического прогресса" нигде так не очевиден, как в этой главе. Его окончательное отношение к теории распределения по принципу предельной производительности суммируется в параграфе 3; "заработная плата имеет тенденцию быть равной чистому продукту труда; предельная производительность труда регулирует цену спроса на него; но, с другой стороны, заработной плате присуща тенденция находиться в тесном, хотя и в непрямом и весьма сложном соотношении с издержками воспроизводства, обучения и содержания производительных работников".

Особый характер земли как производительного фактора еще раз подчеркивается в главе 2, параграф 5. Параграф 9 затрагивает отношения между заработной платой и процентом в экономике, где запас капитала растет быстрее, чем рабочая сила: "процентная ставка постоянно снижается, если только новое изобретение не открывает новых выгодных областей применения околных методов производства". Несмотря на всю грубость классической доктрины фонда заработной платы, "существуют... весьма убедительные аргументы в пользу утверждения, что доходы рабочих зависят от авансирования труда капиталом". Во всяком случае "современная концепция отношений между трудом и капиталом есть результат, к которому прежние концепции по этому вопросу пробивали себе дорогу; лишь большей точностью, завершенностью и цельностью отличается она от той доктрины, которую Милль сформулировал в третьей главе своей четвертой книги, т. е. в единственном месте, где он собрал воедино все различные элементы этой проблемы" (параграф 10).

### 32. Особенности труда

Книга VI, глава 3, имеет дело с проблемой относительной заработной платы, не говоря уже об уяснении различий между повременным, сдельным заработком и заработком, обусловленным повышением производительности труда, и ничего не добавляет к обсуждению этих материй Адамом Смитом. С другой стороны, главы 4 и 5 содержат, возможно, наиболее глубокий вклад в экономическую теорию труда со времен "Богатства народов". В этих главах Маршалл анализирует те силы, которые действуют на стороне предложения труда, что ведет к нарастающей "слабости" рыночных позиций труда. Он выделяет пять "особенностей". Первые две касаются особой роли неденежных компенсаций в предложении труда: 1) отсутствие "рынка капитала для труда" (параграфы 2-4) и 2) неотделимость самого работника от услуг его труда (параграф 5). Образование и трудовое обучение не являются только функцией будущих заработков: поскольку "работник... сохраняет свою собственность: те, кто несет затраты по воспитанию и образованию его, получают лишь очень немного от той цены, которая выплачивается за его услуги в последующие годы". Дети рабочего класса обычно получают недостаточное образование и трудовое обучение: и "это бедствие накапливается" (параграф 2). Более того, трудовое обучение работников, организованное нанимателем, приносит выгоду, которая не может быть полностью им присвоена (параграф 4); трудовое обучение является важным примером необратимой "реальной" внешней экономии. Вторая "особенность труда" относится к тому факту, что продажа труда связана с "покупкой" условий работы. Следовательно, потогонная работа, оплачиваемая по ставке заработной платы, но меньшей, чем эффективная, может со временем понизить производительность труда.

Следует отметить, что Маршалл вовсе не безоговорочно одобрял смитнанскую концепцию, по которой образование и обучение могут рассматриваться как разновидности инвестиций в "человеческий капитал" [см. гл. 2, раздел 8]. Сегодня совершенно ясно, что современная экономика испытывает недостаток в "рынке капитала для труда", и в этом смысле образование "человеческого капитала" не является точной аналогией капитала физического. Тем не менее, недавнее появление программ студенческих займов в ряде стран показывает, что отсутствие рынка капитала для труда — явление скорее количественное, чем качественное. Но и с учетом этого из отсутст-

вия рынка капитала для труда всего лишь следует, что формирование "человеческого капитала" не следует доводить до того пункта, где будущие доходы труда, дисконтированные с учетом преобладающей ставки процента, будут равны издержкам. Однако это не означает что не существует общей тенденции к такому равновесию в пределе. Таким образом, *быть может*, стоит взглянуть на спрос на образование как на инвестиционное решение, которое приведет к доходам в последующий период жизни. Во всяком случае, в последние годы ряд экономистов пришли к соглашению, что Маршалл, переоценивая две первые "особенности труда", закрыл для себя ту линию анализа, которая могла бы пролить свет на сложные отношения между образованием и экономическим ростом.

Более того, Маршалл мог ошибиться, считая, что обучение по месту работы является примером реальной внешней экономии, которая не может быть присвоена фирмой, обеспечивающей это обучение, Беккер недавно разграничил "общее обучение" и "специальное обучение": первое повышает предельную производительность рабочих в равной степени для любой фирмы, а второе повышает ее в большей степени на той фирме, которая обеспечивает обучение, нежели на других. Идея общего обучения не нуждается в объяснении: официальное образование является выдающимся его образцом; специальное обучение может принимать форму ориентационных программ, ротации между подразделениями и т. д. В условиях конкуренции, уровень заработной платы определяются предельной производительностью рабочих в любой фирме. Следовательно, фирмы не будут иметь побудительных мотивов оплачивать затраты на "чисто общее обучение". Это не означает, что такое обучение не будет обеспечиваться, а только предполагает, что затраты на него будут перенесены на самих обучающихся путем урезания их заработка в течение периода обучения. Только в той степени, в которой обучение по месту работы является "специальным", фирмы могут быть заинтересованы в том, чтобы нести тяжесть расходов по обучению. Однако, по определению, "специальное обучение" не вызывает реальной внешней экономии. Такое различие теряет силу, если обучение по месту работы является совместно с оборудованием вкладом в конкретный инвестиционный проект; в этом случае нельзя выделить затраты на обучение, которые могут быть перенесены на обучающихся. Это вопрос эмпирического характера, требующий дальнейшей разработки. Так или иначе, это означает, что следует быть осторожным, делая вместе с Маршаллом предположения, будто обучение в отрасли обязательно предполагает реальную внешнюю экономию.

Следующие две "особенности труда" носят во многом количественный характер, и их важность спорна. Это: 3) преходящий, несохраняемый характер труда и 4) отсутствие "резервного фонда" (параграф 6). Маршалл, однако, заключает: "Бесспорно, что работники физического труда как класс в торге с работодателями находятся в невыгодном положении при заключении сделки и что когда такое невыгодное положение существует, оно по своим последствиям носит нарастающий характер... Оно понижает заработную плату, ведет к понижению производительности труда работника, а следовательно, к снижению цены, которую предприниматель платит, чтобы не остаться без его труда".

Пятая и наиболее важная из особенностей состоит в длительности периода времени, требующегося для изменения предложения специализированного труда: "С момента выбора родителями требующей квалификации профессии для одного из детей и до момента, когда он уже пожинает зрелые плоды их выбора, проходит период немногим короче жизни поколения" (глава 5, параграф 2). Кроме того, "уровень рождаемости в каждой категории населения определяется многими причинами, среди которых сознательные расчеты на будущее занимают лишь второстепенное место" (параграф 3). Но какой бы ни была важность пятой особенности в ограничении действия конкуренции на рынке труда, трудно увидеть, каким образом она может представлять собой нарастающую силу, усугубляющую "неблагоприятное положение" труда в торге с работодателем. Возможно, этим объясняется, почему Маршалл перенес обсуждение этого вопроса в гл. 5.

### 33. Теория процента

Реальная ставка процента со стороны предложения капитала зависит от предпочтения настоящего будущему, а со стороны спроса на капитал от его "производительности" (книга VI, глава 6, параграф 1). Маршалл сводит к минимуму вклад Бём-Баверка в теорию процента и в сноске спорит с его утверждением, что "всякое удлинение околных методов процесса производства сопровождается дальнейшим увеличением технического результата". Наоборот, спорит Маршалл, технические процессы осуществляются в порядке их околности именно потому, что норма процента положительна. Этот момент, однако, допускался самим Бём-Баверком и существенно не влияет на его теорию. За кратким описанием концепции процента у схоластов (параграф 2) следует единственное пространное обращение Маршалла к Марксу (параграф 3). Любая попытка отстаивать посылку, что процент - это "неоплаченный труд", отмечает Маршалл, молча подразумевала, что оказываемые капиталом услуги являются "даровым" благом, предоставляемым без всяких жертв... Это именно тот вывод, который названная посылка стремится доказать. Если кто-либо собирается охарактеризовать марксистскую экономическую теорию в одном предложении трудно представить, что можно было бы сделать более глубоко.

Валовой и чистый процент разграничиваются в параграфах 4 и 5. Разграничение между денежной и реальной ставкой процента, данное Фишером, объясняется в параграфе 7: денежная ставка в 5% ежегодно соответствует реальной ставке в 15,5%, когда цены в течение года падают на 10%, т. е. покупательная способность в 105 долларов в начале года эквивалентна покупательной способности в 115,5 доллара в конце года. Аналогично, денежная ставка в 5% соответствует отрицательной реальной ставке в 5,5%, когда ежегодный темп роста цен составляет 10% [см. гл. 12, раздел 24].

### 34. Теория прибыли

Следующие две главы о прибыли предприятий чересчур многословны и с трудом поддаются краткому изложению. Здесь очень много ярких моментов, но в целом рассуждениям не хватает терминологической ясности. Заметим, что Маршалл сомневается, обладают ли акционерные компании "предприимчивостью, энергией, единством цели и быстротой действий, присущими частной фирме" (книга VI, глава 7, параграф 6); важное значение трестов и картелей, несмотря на их недавний рост, "имеет склонность быть преувеличенным" (глава 8, параграф 10). Мнения "некоторых американских авторов", которые рассматривали прибыль как "только вознаграждение за риск", подвергаются нападкам на том основании, что от многих видов риска можно застраховаться; здесь Маршалл близко подходит к выдвинутой впоследствии Найтом теории прибыли, основанной на неопределенности (глава 8, параграф 2). Маршалл приписывает прибыль четвертому фактору производства, а именно "организации", институциональному устройству современного бизнеса. В дополнение он описывает конъюнктурные, или обусловленные благоприятными возможностями, доходы, которые проистекают из факта, что факторы производства более производительны, когда скомбинированы на данном предприятии, нежели когда используются в одиночку (глава 8, параграф 10). Мы будем иметь возможность проверить значимость этих заявлений в следующей главе. Сноска в главе 8, параграф 3, касающаяся "торговцев рыбой и зеленщиков в рабочих кварталах" заслуживает специального упоминания. Она содержит намек на содержание теории монополистической конкуренции Чемберлина: несмотря на географическую дифференциацию продукта и конечную эластичность спроса, прибыль является нормальной, т. е. мы имеем дело с так называемым "касательным" решением [см. гл. 10, раздел 9].

### 35. Теория ренты

Главы 9 и 10, книги VI могут быть пропущены, учитывая, что в них описывается уже известная проблема различных систем землевладения. Маршалл отмечает, что отличительные черты английского землевладения сказались на открытии Рикардо "глубочайшей и самой важной разграничительной линии в экономической теории": "различия

между квазиарентой, которая не входит, и прибылью, которая прямо включается в нормальную цену предложения продукта для периодов средней продолжительности" (гл. 9, параграф 5).

Глава 11 представляет собой отличное краткое изложение всей книги VI.

### 36. Ход экономического прогресса

Последние две главы дают Маршаллу благоприятную возможность заглянуть в прошлое и будущее, коснуться источников векового роста и прогнозов на будущее. Книга VI, глава 12, параграфы 2-4, содержит интересное описание промышленного развития Англии в XVIII и XIX столетиях. "Вероятно, более чем тремя четвертями той прибыли, которую она извлекла из совершенствования своей промышленности в XIX в., Англия была косвенно обязана снижению стоимости перевозок людей и товаров, удешевлению водоснабжения и освещения, электроэнергии и средств информации: главным экономическим событием нашего века является развитие не обрабатывающих, а транспортных отраслей" (параграф 4). Экономический рост привел к увеличению "дальновидности" человека (глава 12, параграф 8), постепенному сокращению различий в заработной плате (параграф 9), заметной тенденции выравнивания доходов в Англии (если не в Америке) и к уменьшению "непостоянства занятости" (параграф 12).

Перспективы в области народонаселения рассматриваются еще раз в параграфах 1 и 2 главы 13. Выражается некоторая поддержка движению за сокращение рабочего дня (параграф 3). Заблуждение относительно фиксированного фонда работы подвергается осуждению в параграфе 4, за чем следует агностическое обсуждение последствий деятельности профсоюзов (параграфы 7-10). В параграфе 10 делается ссылка на формулировку Миллем закона Сэя о рынках; "хотя люди обладают покупательной способностью, - отмечает Маршалл, - они могут предпочесть не использовать ее". Далее идет описание общих характеристик подъема и кризиса, затрагивающего механизм мультипликатора. В параграфе 11 высказываются доводы против социализма; но "это осторожное мнение не означает молчаливого одобрения существующего неравенства богатства". Гипотеза Бернулли подсказывает, что любое движение в сторону выравнивания доходов поднимает экономическое благосостояние (параграф 13). Заключительные страницы книги содержат некоторые советы по расширению государственного контроля над "медицинским и санитарным вопросами" и по увеличению государственной помощи образованию.

### 37. Величие вклада Маршалла

Если следовать придирчивым стандартам современных теорий, "Принципы" Маршалла — неудовлетворительная книга. В надежде, что его книга будет читаться деловыми людьми, Маршалл спрятал свои диаграммы и математические построения в сноски и приложения и замаскировал каждый запутанный пункт анализа. Более того, противоречивое отношение автора к своему собственному предмету исследования пропитывает всю книгу. Очевидно, "Принципы" являются изложением статической микроэкономической теории, но время от времени читателю говорится, что выводы статического анализа ненадежны и что микроэкономическая теория не смогла охватить жизненные вопросы экономической политики. "Мекка экономиста", говорит Маршалл, лежит не в сравнительной статике и даже не в динамическом анализе, а скорее в "экономической биологии". Под "экономической биологией" Маршалл, видимо, подразумевает изучение экономической системы как организма, развивающегося в историческом времени. Это весьма напоминает методологическую программу американского институционализма. И все же усилия Маршалла на протяжении всей его жизни были посвящены преподаванию, разъяснению и усовершенствованию той самой разнovidности теории, против которой он неоднократно протестовал в своей книге.

Не один комментатор Маршалла был поставлен в тупик его "шизоидным" отношением к анализу частичного равновесия. И все же в этом нет ничего таинственного: это типичная позиция современного экономиста. Ценность неоклассического вклада в экономическую теорию, выразившегося в строгом объяснении определения цен в

условиях долгосрочного устойчивого равновесия, редко отрицается. Но ограниченность такого рода анализа и крайняя его отдаленность от практических задач теперь достаточно понятны, в том числе и тем, кто продолжает посвящать себя его усовершенствованию. Величие Маршалла состоит в видении им такого рода перспективы в то время, когда многие из его современников уже полностью упустили из виду стародавние "исследования о причинах богатства народов".

Не стоит отрицать, однако, что маршаллово необычное соединение статической микроэкономической теории с фрагментами классической теории экономического развития затруднило последующим авторам понимание истинного значения анализа частичного равновесия. Заслугой Маршалла было разграничение рыночного, краткосрочного и долгосрочного периодов, в результате которого возникла общая структура, в которой нашлось место всем предыдущим теориям ценности. Его неоднократный акцент на "двух лезвиях" спроса и предложения, как ничто другое, заставил понять действия обеих сил — технологии производства и потребительских предпочтений в определении относительных цен. Его анализ законов убывающей и возрастающей отдачи упорядочил теории Смита, Рикардо и Маркса. Вместе с тем попытка Маршалла совместить уменьшающиеся издержки и конкурентное равновесие с помощью понятий внешней экономии, монополистической конкуренции и репрезентативной фирмы, хотя введение всех этих категорий (кроме последней) было весьма плодотворным, поставило ложные проблемы, разобраться в которых пыталось целое поколение экономистов. А его полное пренебрежение денежными факторами в работе о принципах экономической теории, несмотря на то, что он много раз предупреждал своих читателей об этом недостатке работы, убедило многих экономистов, будто теория денег относится к периферии науки.

Тем не менее, если вклад человека оценивать с точки зрения решения им старых проблем и постановки новых для последующих поколений, "Принципы" Маршалла должны быть признаны одной из наиболее долговечных и жизнеспособных книг в истории экономической науки: это единственный трактат XIX в. по экономической теории, который все еще продается сотнями каждый год и который все еще с большой пользой может быть прочитан современным читателем.

## РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Долгожданное издание маршалловых "Принципов" с различными вариантами текста, подготовленное Гийбо (Guillebaud), появилось наконец в двух томах в 1961 г., фиксируя едва уловимые изменения текста, которые Маршалл сделал в восьмом издании своей книги, и выделяя те пункты, о которых он беспокоился. Особенно обратите внимание на Guillebaud's "Editorial Introduction" к второму тому этого издания и G.J. Stigler "Marshall's Principles After Guillebaud" (*JPE*, 1962), перепечатано в *AMCA*, II. Введение к "The Early Economic Writings of Alfred Marshall, 1867-1890", ed. J.K. Whitaker (1975) дает оценку эволюции экономической теории Маршалла на протяжении двух десятилетий, предшествовавших публикации его "Принципов", убедительно опровергающую собственное утверждение Маршалла (звучавшее в частной переписке, но не публично) о том, что он открыл предельную теорию независимо от Дживонса и Вальраса. Классический биографический очерк о Маршалле, написанный Кейнсом, — "Essays in Biography", — и перепечатанный в *AMCA*, I, вероятно, наиболее блестящее биографическое эссе из тех, что Кейнс когда-либо написал (русский перевод см. в издании "Принципов" Маршалла, осуществленном издательством "Прогресс-Универс" в 1993 г.). Работы: Т. Hutchison "Review of Economic Doctrines", chap. 4, и В.А. Cogg "Marshall, Alfred" (*IESS*, 10), дают краткое представление о жизни и работе Маршалла. Превосходное и всеобъемлющее изложение вклада Маршалла в экономический анализ см. в недавнем очерке D.P. O'Brien "Alfred Marshall, 1842-1924" в "Pioneers of Modern Economics in Britain", eds. O'Brien and Presnell. Пионерное исследование философских представлений Маршалла и их влияния на его экономические воззрения проделал Т. Parsons в "Wants and Activities in Marshall" (*QJE*, 1931), перепечатано в его "Structure of



*Social Action*" (1937), *AMCA*, I, "*Economics and Sociology: Marshall in Relation to the Thought of His Time*" (Ibid. 1932), перепечатано в *AMCA*, I.

Столетие со дня рождения Маршалла вызвало множество работ, переосмысливающих его деятельность, наиболее важной из которых был длинный очерк: Shove G.F. *The Place of Marshall's Principles in the Development of Economic Theory* // *EJ*, 1942, перепечатано в *ЕЕТ*, *ЕТНА* и *AMCA*, II. Одна из целей этого очерка состоит в том, чтобы рассеять общераспространенное мнение, согласно которому экономическая теория Маршалла представляет собой компромисс между рикардианской традицией и экономической теорией предельной полезности, заменивший обобщение теории ценности и распределения Рикардо Дж.С. Миллем. Маршалловы "Принципы", доказывает Шоув, — это "подлинно рикардианской породы, это не гибрид и не мутация". Шоув в своем "*Mrs. Robinson on Marxian Economics*" (*EJ*. April 1944), также защищал политическую концепцию Маршалла как позицию "либерала" в викторианском значении этого слова. Работа J. Viner "*Marshall's Economics in Relation to the Man and His Times*" (*AER*. 1941), перепечатано в *ДЕТ* и *AMCA*, I, написана с характерным обаянием и остроумием, подчеркивая глубокое влияние Дж.С. Милля на общественные воззрения Маршалла. Шумпетер пишет о Маршалле с определенной долей антипатии: см. "*Alfred Marshall's Principles: A Semi-Centennial Appraisal*" (*AER*. 1941), перепечатано в его "*Ten Great Economists*" и *AMCA*, II, и воспроизведено в "*History of Economic Analysis*", pp. 833-840, 920-924, 932-938, 990-998, 1045-1053, 1060-1062, 1083-1084. D.H. Macgregor "*Marshall and His Book*" (*Ec*, 1942), и C.W. Guillebaud "*Marshall's Principles of Economics in the Light of Contemporary Economic Thought*" (Ibid. 1952), обе перепечатаны в *AMCA*, II. Обе работы содействуют "объяснению" Маршалла поколению, воспитанному на макроэкономике и краткосрочной теории фирмы. А.С. Pigou "*Alfred Marshall and Current Thought*" (1953) предполагает, что бы мог сказать Маршалл, если бы был жив, по поводу таких тем, как математическая экономика, эластичность спроса, норма процента, измерение полезности и социализм. L.E. Fougaker "*The Cambridge Didactic Style*" (*JPE*. 1958), перепечатано в *AMCA*, I, полагает, что трудности в понимании того, о чем хотел сказать Маршалл, возникают главным образом из-за его стиля изложения, но G. Pursell в "*Unity in the Thought of Alfred Marshall*" (*QJE*. 1958), перепечатано в *AMCA*, I, утверждает, что стремление Маршалла к унифицированному подходу привело его к необходимости свести до минимума теоретические сложности, в результате чего трудности оказались загнанными вглубь вместо того, чтобы быть вынесенными на поверхность.

Р. Опи в "*Marshall's Time Analysis*" (*EJ*. 1931), перепечатано в *AMCA*, I, придает особое значение Маршалловой концепции операционального времени и обсуждает некоторые из трудностей, возникших при рассмотрении им проблем в реальном времени. Н.М. Robertson "*Alfred Marshall's Aims and Methods Illustrated from His Treatment of Distribution*" (*HOPE*. 1970), перепечатано в *AMCA*, I, иллюстрирует разработку Маршаллом метода временных периодов в его трактовке распределения, Р. Фриш реконструирует Маршаллову теорию цен предложения в краткосрочном и долгосрочном периодах с помощью современной техники построения графиков: "*Alfred Marshall's Theory of Value*" (*QJE*. 1950), перепечатано в "*Penguin Modern Economics Readings: Price Theory*", ed. N. Townsend (1968 в бумажной обложке) и *AMCA*, III. Интерпретация Фриша представляется полностью соответствующей замыслам Маршалла, но встречает некоторые возражения в работе D.H. Robertson "*Economic Commentaries*" (1951), chap. 1. Все относящиеся к делу статьи в рамках "большой" дискуссии о возрастающей отдаче и падающих ценах предложения включены в "*Readings in Price Theory*", eds. Stigler и Boulding; см. особенно J. Viner "*Cost Curves and Supply Curves*", H.S. Ellus и W.J. Fellner "*External Economies and Diseconomies*"; последнюю статью следует читать после рассмотрения гл. 10 "*Four Cost Curves*" в J. Robinson "*The Economics of Imperfect Competition*" (1953); приложение к книге Робинсон содержит прекрасное изложение спорного вопроса о "возрастающей и убывающей отдаче".

Stigler "*Production and Distribution Theory*", chap. 4, охватывает множество проблем, поднятых в маршалловых "Принципах", и его книга особенно полезна в связи с

*Social Action*" (1937), *AMCA*, I, "*Economics and Sociology: Marshall in Relation to the Thought of His Time*" (Ibid. 1932), перепечатано в *AMCA*, I.

Столетие со дня рождения Маршалла вызвало множество работ, переосмысливающих его деятельность, наиболее важной из которых был длинный очерк: Shove G.F. *The Place of Marshall's Principles in the Development of Economic Theory* // *EJ*, 1942, перепечатано в *EET*, *ЕТНА* и *AMCA*, II. Одна из целей этого очерка состоит в том, чтобы рассеять общераспространенное мнение, согласно которому экономическая теория Маршалла представляет собой компромисс между рикардианской традицией и экономической теорией предельной полезности, заменивший обобщение теории ценности и распределения Рикардо Дж.С. Миллем. Маршалловы "Принципы", доказывает Шоув, — это "подлинно рикардианской породы, это не гибрид и не мутация". Шоув в своем "*Mrs. Robinson on Marxian Economics*" (*EJ*. April 1944), также защищал политическую концепцию Маршалла как позицию "либерала" в викторианском значении этого слова. Работа J. Viner "*Marshall's Economics in Relation to the Man and His Times*" (*AER*. 1941), перепечатано в *DET* и *AMCA*, I, написана с характерным обаянием и остроумием, подчеркивая глубокое влияние Дж.С. Милля на общественные воззрения Маршалла. Шумпетер пишет о Маршалле с определенной долей антипатии: см. "*Alfred Marshall's Principles: A Semi-Centennial Appraisal*" (*AER*. 1941), перепечатано в его "*Ten Great Economists*" и *AMCA*, II, и воспроизведено в "*History of Economic Analysis*", pp. 833-840, 920-924, 932-938, 990-998, 1045-1053, 1060-1062, 1083-1084. D.H. Macgregor "*Marshall and His Book*" (*Ec*, 1942), и C.W. Guillebaud "*Marshall's Principles of Economics in the Light of Contemporary Economic Thought*" (Ibid. 1952), обе перепечатаны в *AMCA*, II. Обе работы содействуют "объяснению" Маршалла поколению, воспитанному на макроэкономике и краткосрочной теории фирмы. A.C. Pigou "*Alfred Marshall and Current Thought*" (1953) предполагает, что бы мог сказать Маршалл, если бы был жив, по поводу таких тем, как математическая экономика, эластичность спроса, норма процента, измерение полезности и социализм. L.E. Fouraker "*The Cambridge Didactic Style*" (*JPE*. 1958), перепечатано в *AMCA*, I, полагает, что трудности в понимании того, о чем хотел сказать Маршалл, возникают главным образом из-за его стиля изложения, но G. Pursell в "*Unity in the Thought of Alfred Marshall*" (*QJE*. 1958), перепечатано в *AMCA*, I, утверждает, что стремление Маршалла к унифицированному подходу привело его к необходимости свести до минимума теоретические сложности, в результате чего трудности оказались загнанными вглубь вместо того, чтобы быть вынесенными на поверхность.

R. Opie в "*Marshall's Time Analysis*" (*EJ*. 1931), перепечатано в *AMCA*, I, придает особое значение Маршалловой концепции операционального времени и обсуждает некоторые из трудностей, возникших при рассмотрении им проблем в реальном времени. H.M. Robertson "*Alfred Marshall's Aims and Methods Illustrated from His Treatment of Distribution*" (*HOPE*. 1970), перепечатано в *AMCA*, I, иллюстрирует разработку Маршаллом метода временных периодов в его трактовке распределения, P. Фриш реконструирует Маршаллову теорию цен предложения в краткосрочном и долгосрочном периодах с помощью современной техники построения графиков: "*Alfred Marshall's Theory of Value*" (*QJE*. 1950), перепечатано в "*Penguin Modern Economics Readings: Price Theory*", ed. H. Townsend (1968 в бумажной обложке) и *AMCA*, III. Интерпретация Фриша представляется полностью соответствующей замыслам Маршалла, но встречает некоторые возражения в работе D.H. Robertson "*Economic Commentaries*" (1951), chap. 1. Все относящиеся к делу статьи в рамках "большой" дискуссии о возрастающей отдаче и падающих ценах предложения включены в "*Readings in Price Theory*", eds. Stigler и Boulding; см. особенно J. Viner "*Cost Curves and Supply Curves*", H.S. Ellus и W.J. Fellner "*External Economies and Diseconomies*"; последнюю статью следует читать после рассмотрения гл. 10 "*Four Cost Curves*" в J. Robinson "*The Economics of Imperfect Competition*" (1953); приложение к книге Робинсон содержит прекрасное изложение спорного вопроса о "возрастающей и убывающей отдаче".

Stigler "*Production and Distribution Theory*", chap. 4, охватывает множество проблем, поднятых в маршалловых "Принципах", и его книга особенно полезна в связи с

обращением Маршалла к внутренней и внешней экономии; см. также в ней (с. 112-125) относительно новаторского разграничения Эджуортом пропорциональной и возрастающей отдачи, сделанного еще в 1911 г. Статья Стиглера *"The Division of Labour is Limited by the Extent of the Market"* (*JPE*. June 1951) анализирует результаты вертикальной дезинтеграции — наиболее раннего признанного источника возрастающей отдачи в широком смысле слова. Недавний расцвет литературы о внешней экономии, наблюдающийся в публикациях о "сбалансированном росте", и их отношение к строгому пониманию внешней экономии Маршаллом наиболее ярко обсуждаются в работе Н.В. Арндт *"External Economies in Economic Growth"* (*ER*. November 1955).

Критическая статья L. Robbins *"The Representative Firm"* (*EJ*. 1928), перепечатана в *АМСА*, III, фактически смогла устранить концепцию репрезентативной фирмы из экономической литературы. В последние годы, однако, несколько кембриджских энтузиастов попытались воскресить доктрину: см. Р. Ньюман *"The Erosion of Marshall's Theory of Value"* (*QJE*. 1960), перепечатано в *АМСА*, III, и цитируемую здесь литературу. "Никто из тех, кто знает только "Принципы", не знает Маршалла", — заметил Шумпетер. И в самом деле, Маршалловы *"Industry and Trade"* (1919) и *"Money, Credit and Commerce"* (1923) обязательны для понимания его системы в целом. *"Industry and Trade"* — это что-то вроде предварительного введения к работам Чемберлина и Робинсон, как показывает Н.Н. Liebhaftsky в *"A Curious Case of Neglect: Marshall's 'Industry and Trade'"* (*CJEPS*. 1955), перепечатано в *АМСА*, IV, см. также S. Stykolt *"A Curious Case of Neglect: Marshall on the 'Tangency Solution'"* (*CJE*. 1956), перепечатано в *АМСА*, IV. Но даже в "Принципах" можно найти упоминание о дифференциации продукта и несовершенствах рынка: см. D.C. Hague *"Alfred Marshall and the Competitive Firm"* (*EJ*. 1958), перепечатано в *АМСА*, III; S. Hollander *"The Representative Firm and Imperfect Competition"* (*CJEPS*. May 1961); B.J. Loasby *"Whatever Happened to Marshall's Theory of Value"* (*SJPE*. 1978), перепечатано в *АМСА*, III. Современная теория "действительной конкуренции" (*workable competition*), как разъясняет G.S. Peterson в *"Antitrust and the Classic Model"* (*AER*. 1957), перепечатано в *"Readings in Industrial Organization"*, eds. R.B. Heflebower и G.W. Stocking (1958), представляет собой естественный результат размышлений Маршалла, Кларка и их современников пятьдесят лет назад. В этой связи за разъяснением обратитесь к G.J. Stigler *"Perfect Competition, Historically Contemplated"* (*JPE*. 1957), перепечатано в *RHET* и его *"Essays in the History of Economics"*, рассматривающему обширные изменения, которые претерпела концепция совершенной конкуренции в течение XIX в.

Слишком критическое эссе F.W. Ogilvie *"Marshall on Rent"* (*EJ*. 1930) вызвало к жизни сочувственное изложение маршалловской теории роста: М.Т. Holland (*Ibid*. 1930); оба эссе перепечатаны в *АМСА*, III. С.В. Guillebaud, *"Davenport on the Economics of Alfred Marshall"* (*EJ*. 1937), перепечатано в *АМСА*, II, содержит превосходное толкование Маршалловской концепции долгосрочного равновесия. Точка зрения Маршалла на "особенности труда" критически разобрана в работе W.H. Hutt, *"The Theory of Collective Bargaining 1930-1975"* (1975) в бумажной обложке. Эта книга состоит из трех очерков: первый прослеживает историю концепции "слабости позиций труда" при сделках, а во втором подвергается подробному рассмотрению "неопределенность", возникающая в результате двусторонней монополии на рынке труда. Последняя проблема была предметом известной статьи Дж.Р. Хикса *"Edgeworth, Marshall and the Indeterminateness of Wages"* (*EJ*. 1930), последовавшей в связи с полемикой с М.Х. Доббом, там же, 1931, обе перепечатаны в *АМСА*, III. Из четырех маршалловых законов эластичности производного спроса третий ("как важно быть важным") вызвал нескончаемые споры. Об этом см. М. Bronfenbrenner *"Income Distribution Theory"* (1971), pp. 147-150, и S.C. Maurice *"On the Importance of Being Unimportant: An Analysis of the Paradox of Marshall's Third Rule of Derived Demand"* (*Ec*. 1975), перепечатано в *АМСА*, III. См. также А. Petridis *"Alfred Marshall's Attitudes to and Economic Analysis of Trade Unions: A Case of Anomalies in a Competitive System"* (*HOPE*. 1973), *АМСА*, III, имеющий дело с сохраняющимся всю жизнь интресом Маршалла к проблеме, созданной для теории конкуренции существованием профсоюзов.

J.J. Spengler "*Marshall on the Population Question*" (PS. March and June 1955), представляет хороший обзор состояния теории народонаселения в период между Миллем и Маршаллом, а также является подробным конспектом воззрений Маршалла на демографические сдвиги. В. Glassburner "*Alfred Marshall on Economic History and Historical Development*" (QJE. 1955), перепечатана в АМСА, I и А.J. Youngson "*Marshall on Economic Growth*" (SJPE. 1956), перепечатана в АМСА, IV обсуждают исследования Маршалла по экономической истории. R. McWilliams Tullberg analyzes "*Marshall's Tendency to Socialism*" (HOPE. 1975), АМСА, I. T. Levitt "*Alfred Marshall: Victorian Relevance to Modern Economics*" (QJE. 1976), и J.K. Whitaker "*Some Neglected Aspects of Alfred Marshall's Economic and Social Thought*" (HOPE. 1977), обе перепечатаны в АМСА, I, напоминают нам, что Маршалл отказался от строгого отделения "должного" от "сущего" и придерживался таких политических представлений, которые даже сегодня обеспечили бы ему левую позицию в политическом спектре. J.N. Wolfe "*Marshall and the Trade Cycle*" (OEP. 1956), RHET и АМСА, IV, дополненный Hansen "*Business Cycles and National Income*", pp. 270-276, противопоставляют особое внимание Маршалла к колебаниям цен и кредита акценту, сделанному Кейнсом на изменения в доходе.

Противоречие между Маршаллом и Вальрасом при анализе устойчивости проиллюстрировано первой статьей Вальраса на английском "*Geometrical Theory of the Determination of Prices*" (AAPSS. 1892), перепечатана в ETHA. D.G. Davies опубликовал по этому поводу замечательную статью "*Note on Marshallian Versus Walrasian Stability Condition*" (CJEPS. November 1963). Сложное отношение Маршалла к теории человеческого капитала обсуждалось в дальнейшем в моем "*Introduction to the Economics of Education*" (1970), pp. 2-6. О более широком воззрении на эту теорию см. работу Kiker "*Human Capital: In Retrospect*".

Теория монополистической конкуренции разработана в столь обширной литературе, что овладеть ею может только специалист. Студент должен, конечно, начать с самой книги Э. Чемберлина "*The Theory of Monopolistic Competition*" (8th edn., 1962), которая содержит библиографию по монополистической конкуренции вплоть до 1956 г. (примерно 1500 наименований). По своему происхождению теория монополистической конкуренции отличалась от теории несовершенной конкуренции: она выросла из дискуссии между Тауссигом и Пигу о причинах наблюдаемого факта множественности железнодорожных тарифов, тогда как теория Робинсона последовала из споров о "бессодержательности" экономической теории среди английских учеников Маршалла: см. E.H. Chamberlin "*The Origins and Early Development of Monopolistic Competition Theory*" (QJE. November 1961); T.P. Reinwald "*The Genesis of Chamberlinian Monopolistic Competition Theory*" (HOPE. Winter 1977); Ekelund and Hebert "*History of Economic Theory and Method*", chap. 20; G.L.S. Shackle "*The Years of High Theory. Invention and Tradition in Economic Thought 1926-1939*" (1967), chaps. 3-6. D.P. O'Brien "*Research Programmes in Competitive Structures*", Journal of Economic Studies. 10. 4. 1983, предлагает примечательное сопоставление влияния "*Imperfect Competition*" Робинсон и "*Monopolistic Competition*" Чемберлина. Среди наиболее блестящих ранних критиков Чемберлина был N. Kaldor, чьи очерки по этому поводу все еще не потеряли своего значения: см. в особенности "*Professor Chamberlin on Monopolistic and Imperfect Competition*" (QJE. 1938), перепечатано в его "*Essays on Value and Distribution*" (1960). Последние годы стали свидетелями разрушительной критики, содержащейся в работе G.J. Stigler "*Monopolistic Competition in Retrospect*", "*Five Lectures on Economic Problems*" (1949), перепечатано в "*Readings in Microeconomics*", ed. D.R. Kamerschen (1967) в бумажной обложке, за которой последовали работы M. Friedman "*The Methodology of Positive Economics*", *Essays in Positive Economics*. Чемберлин ответил критикам в работе "*Towards a More General Theory of Value*" (1957), chaps. 1, 15 and 16. G.C. Archibald рассмотрел всю дискуссию в блестящем очерке "*Chamberlin Versus Chicago*" (ReStud. 1961), перепечатано в "*Reading in Industrial Economics*", ed. C.K. Rowley (1972), в котором доказывал, что чикагские критики, как это ни парадоксально, отбрасывали сами предположения теории монополистической конкуренции, вместо того чтобы проверить ее эмпирическое исполь-

зование; см. также комментарий Фридмена к работе Арчибальда и ответ Арчибальда Фридмену, также перепечатанный в хрестоматии Роули (Rowley).

Существует полезный сборник материалов симпозиума *"The Theory of Monopolistic Competition after Thirty Years"* (AER. May 1964), со статьями таких авторов, как J.S. Bain, R.L. Bishop, и W.J. Baumol, две последние были перепечатаны R.H.E.T. *"Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact"*, ed. R.E. Kuenne (1967), содержит семнадцать очерков о чемберлиннианской революции, из них особенно ценны в качестве упражнения в исторических прогнозах статьи У. Феллнера и Дж. Бэйна. Однако тем, кто хотел бы ограничиться только одним комментарием к Чемберлину, лучше всего обратиться за консультациями к R. Robinson *"Edward H. Chamberlin"*, *"Columbia Essays on Great Economists"*, № 1 (1971) в бумажной обложке, в котором среди прочих вещей содержится краткий путеводитель для читателя по книге Чемберлина.

### Примечание к гл. 10

<sup>1</sup> Понятие "чистой конкуренции" как противовеса "монопольстической конкуренции" ввел в употребление Э. Чемберлин (Теория монопольстической конкуренции. М.: Изд-во иностранной литературы, 1959. С. 37-39). Оно обозначает состояние, когда "никто и ни в какой степени не осуществляет" контроля над предложением и тем самым над ценой. Это требует, во-первых, достаточно большого количества продавцов и покупателей, чтобы каждый продавец исходил из предположения, что вся его продукция может быть реализована по рыночной цене. (Происходит ли это на самом деле или нет - неважно.) Во-вторых, товар должен быть абсолютно однородным или стандартным, поскольку даже небольшое различие товара у разных продавцов предполагает, по Чемберлину, что они до некоторой степени в состоянии контролировать цену на свой продукт.

Чемберлин считал "чистую конкуренцию" более простым понятием, чем "совершенная конкуренция", которая предполагает не только отсутствие монополии, но и выполнение многих дополнительных условий. Согласно Дж. Стиглеру полный перечень необходимых и достаточных условий "совершенной конкуренции" включал: большое число продавцов и покупателей, свободный вход в отрасль и выход из нее, полную информацию и пренебрежимо малые издержки ее поиска, однородность и делимость продукта, отсутствие сговора, отсутствие побочных эффектов (externalities), отсутствие эффекта возрастающей отдачи (Stigler G. *Perfect Competition Historically Contemplated* // *Journal of Political Economy*. V. 65. 1957. P. 1-17).

<sup>2</sup> Дело в том, что тезис о том, что теорию надо оценивать не по реалистичности предпосылок, а по успешности прогнозов, как раз является краеугольным камнем разработанной виднейшим представителем "чикагской школы" М. Фридменом "методологии позитивной экономической науки" (Op. cit). См. также: Проблемы методологии современной буржуазной экономической науки. М.: ИНИОН АН СССР, 1987.

## Предельная производительность и цены факторов производства

### СПРОС НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА

В первом издании "Принципов" Маршалл использовал понятие "потребительская рента" вместо понятия "потребительский излишек", чтобы подчеркнуть тот факт, что треугольный сегмент, расположенный под кривой спроса, в некотором смысле соответствует рикардианскому определению ренты, получаемой производителями. Рассуждая в этом духе, можно прийти к выводу, что теория ценности, основанная на предельной полезности, есть в каком-то смысле просто приложение теории ренты Рикардо к потребительскому спросу. Однако только в 80-е годы XIX столетия экономисты осознали, что теория дифференциальной ренты Рикардо — на самом деле есть особый случай значительно более общей теории. Рикардо показал, что в случае, когда количество земли зафиксировано и она может использоваться единственным образом, рента достается только фермерам, находящимся в положении лучше предельного (*intramarginal*). Такие авторы, как Дж.Б.Кларк, Уикстид и Виксель, поняли, что если землю можно использовать в альтернативных целях, то предельное состояние, при котором рента равна нулю, не является исключением. Можно привести аналогичный пример предельной ситуации с отсутствием процента, когда ценность совокупного продукта сводится к сумме заработной платы и ренты, и с нулевой заработной платой, когда цена состоит из процента и ренты.

Но в то время, как Рикардо использовал предельный принцип для иллюстрации того, что на долю фиксированного фактора производства достается остаточная прибыль, определяемая разницей между средним и предельным продуктом переменного фактора, Кларк, Уикстид и Виксель обратили внимание на другую сторону проблемы: любой переменный фактор должен получать вознаграждение, равное его предельному продукту. Если отложить используемое количество фактора производства по оси абсцисс, то при фиксированных количествах прочих факторов цена спроса на этот фактор буквально совпадает с точкой на кривой его предельной производительности и площадь соответствующего прямоугольника под этой кривой отражает его долю в совокупном продукте (см. рис.11-1).

Если это так, то остающегося треугольника, лежащего под кривой предельной производительности, или, что равносильно, заштрихованного прямоугольника под кривой средней производительности должно быть достаточно для оплаты вклада всех фиксированных факторов в соответствии с относительной предельной производительностью каждого. Так как это справедливо для одного переменного фактора, это должно выполняться и для всех остальных. Справедливо ли это в общем смысле? Действительно ли совокупный продукт в точности складывается из предельных продуктов производственных факторов? Ответ на последний вопрос утвердителен — писал Уикстид в работе "*Essay on the Coordination of the Laws of Distribution*" (1894), — при условии, что производственная функция имеет особый вид. Имеют ли они такой вид в действительности и правда ли, что рыночный механизм имеет тенденцию к подобному распределению продукта — эти вопросы наиболее бурно обсуждались на рубеже веков.

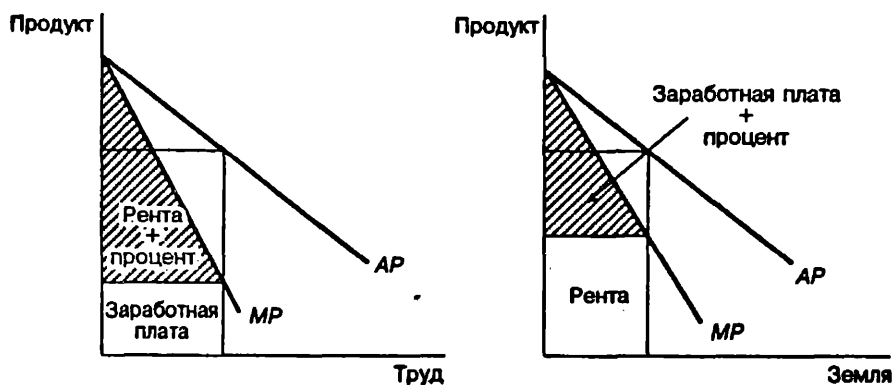


Рис. 11-1

Но перед тем, как обратиться к этой дискуссии, мы должны рассмотреть саму по себе теорию распределения, основанную на предельной производительности.

### 1. Теория предельной производительности

Теория предельной производительности утверждает, что в состоянии равновесия вклад каждого производственного фактора будет оплачен соответственно его предельной производительности, равной изменению производства совокупного продукта при добавлении или отнятии единицы этого фактора, если количества других факторов остаются неизменными. Например, ставка заработной платы в состоянии равновесия не может превышать предельной ценности продукта труда, а так как любая единица труда может быть предельной, то ставка заработной платы, необходимая для вовлечения в производство предельной единицы труда, равна максимальной оплате, на которую пойдет предприниматель для того, чтобы удержать в производственном процессе любую другую единицу труда. С другой стороны, заработная плата в состоянии равновесия не может быть меньше предельной ценности продукта труда: пока привлечение дополнительных его количеств приносит больше дохода, чем издержек, найм рабочей силы будет увеличиваться; следовательно, конкуренция между работодателями установит уровень заработной платы, равный предельной ценности продукта труда. Итак, труд будет оплачиваться в соответствии с его предельной производительностью.

Теория предельной производительности часто характеризуется как теория распределения, но это дезориентирующая характеристика. Настоящая теория *распределения* должна сказать нам что-то о распределении личных доходов или, по крайней мере, о распределении дохода на заработную плату, прибыль и ренту. Но теория предельной производительности - это теория ценообразования на факторы производства, а не распределения относительных долей: она, как давно выразился Кэннан (Салпан), есть теория псевдораспределения. Более того, она даже не является теорией ценообразования на производственные факторы в полном смысле слова, так как совершенно не затрагивает предложения на соответствующих рынках. Строго говоря, она относится только к спросу на факторы производства. Именно поэтому Маршалл возражал против утверждений, будто предельная производительность фактора определяет норму его дохода. Конечно, можно предположить, что в краткосрочном аспекте объем предложения производственного фактора задан. Ведь предложение труда в краткосрочном аспекте фиксировано, и, следовательно, заработная плата реально управляется ценой спроса на рабочую силу, не так ли? Но если мы определим единицу труда не как отдельного рабочего, а как час работы со средней интенсивностью, кривая предложения труда никак не может считаться абсолютно неэластичной. Таким образом, отдельно взятая теория предельной производительности не в состоянии определить равновесную ставку заработной платы на рынке труда. Конечно, очевидно, что

в долгосрочном периоде темп роста предложения рабочей силы есть экзогенный фактор, воздействующий на заработную плату. Действительно, с крайней позиции теории заработной платы, основывающейся на прожиточном минимуме, долгосрочная кривая предложения труда бесконечно эластична, и предельный продукт труда не оказывает никакого влияния на ставку заработной платы.

## 2. Нормативные выводы

Американский экономист Дж.Б.Кларк — основатель теории предельной производительности — рассматривал ее как нормативный принцип соблюдения справедливости в процессе распределения: рыночный механизм обеспечивает каждому производственному фактору доход, который отвечает требованиям не только "эффективности", но и "справедливости". Кларк развивал эту теорию применительно к стационарному состоянию экономики, совершенной конкуренции, совершенному предвидению и абсолютной мобильности производственных факторов, полностью отдавая себе отчет в том, что стационарное состояние при совершенной конкуренции представляет собой лишь параметры долгосрочного равновесия, к которым постоянно стремятся соответствующие фактические показатели. Однако, несмотря на это, его формулировка способствовала глубоко неправильному пониманию проблемы. Действительно, прямо противоположное утверждение было бы едва ли не более корректным: теория предельной производительности демонстрирует, что результаты действия рыночных механизмов ни в коем случае нельзя считать "справедливыми" и "выгодными" для всех. Если какой-либо фактор относительно дефицитен, это приводит к установлению высокой цены на него, и нет никаких причин полагать, будто эта, продиктованная соображениями эффективности, цена на производственный фактор будет соответствовать нашим представлениям о справедливости. Кроме того, теория предельной производительности утверждает, что доход производственных факторов полностью подвержен влиянию поведения людей. Она показывает, что заработная плата может быть увеличена в результате уменьшения числа рабочих, которых можно нанять, увеличения производительности занятых посредством роста капиталовооруженности и т.д., не говоря уже о переговорах с позиции силы. Если же заработная плата может быть повышена вследствие деятельности человека, почему тогда ее рыночный уровень должен считаться "оптимальным из всех возможных вариантов"?

Бём-Баверк как-то выдвинул следующее возражение против теории заработной платы на основе предельной производительности: если ставка заработной платы зависит от продуктивности предельной единицы труда и отдача труда снижается с ростом масштабов производства, то нанятый рабочий получит меньше, чем его вклад в производимый продукт; в той степени, в которой труд недополучает возникающий излишек, рабочий согласно теории предельной производительности должен считаться подверженным "эксплуатации". Кларк ответил на это возражение в работе "Распределение богатства" (1899), указав, что теория предполагает однородность всех производственных факторов, т. е. исходит из того, что все единицы каждого из них обладают одинаковой эффективностью. Предельная производительность труда снижается по мере того, как все большее его количество вовлекается в производственный процесс, потому что снижается капиталовооруженность труда. Аналогичным образом более высокая предельная производительность меньшего числа рабочих есть результат только их большей капиталовооруженности; большая производительность меньшего числа рабочих с таким же успехом может быть приписана производительности капитала. Кларк не до конца осознал следствия, вытекающие из этого ответа, так как они опровергают вывод о том, что заработная плата, выплачиваемая в соответствии с предельной производительностью труда, есть "справедливая заработная плата". На самом деле не существует никакого особого предельного продукта отдельно взятого производственного фактора: факторы производства в сущности комплементарны, и предельный продукт любого из них является следствием предельных продуктов всех остальных факторов.



Вознаграждение факторов в соответствии с их предельной производительностью на самом деле обладает нормативной функцией, но только в ограниченном смысле. Оно воплощает, как выразился бы Аристотель, скорее принцип "коммутативной справедливости", нежели "дистрибутивной справедливости". Непосредственно приложив принцип равенства отношений предельных полезностей к ценам (*equimarginal principle*), получим, что, если не принимать во внимание соображений денежного характера, весь труд должен быть распределен так, чтобы предельные ценности продукта труда во всех его приложениях были равны. Иными словами, нормативная функция вознаграждения производственных факторов в соответствии с принципом предельной производительности сводится к достижению эффективности распределения ресурсов<sup>1</sup>. Выступать против теории, говоря, что она предполагает абсолютную мобильность рабочей силы, полную информированность покупателей и продавцов, совершенную конкуренцию и полную занятость — очевидно нереалистичные допущения, — означало бы упустить суть вопроса. Если рабочая сила недостаточно мобильна и, следовательно, существуют различия в заработной плате за идентичный труд при одинаковых условиях на одном и том же рынке труда, значит, совокупный продукт не максимизируется; это происходит потому, что труд не оплачивается в соответствии с его предельным продуктом. В любом случае устранение "трения" улучшает распределение ресурсов и таким образом предоставляет больше продукта для распределения между вовлеченными в производственный процесс факторами.

### 3. Эксплуатация

Пигу охарактеризовал положение, при котором производственный фактор получает меньше, чем его вклад в совокупный продукт, как "эксплуатацию". Эксплуатация по Пигу происходит по причине "монопсонии" на рынке труда, приводящей к расхождению между предельными и средними факторными издержками; другими словами, предельные издержки (*MFC*) превышают средние (*AFC*). Вместо того, чтобы воспринять установившийся уровень заработной платы как данность, на которую она не может повлиять своими решениями по поводу найма работников, фирма, обладающая монопсонией на рынке труда, с необходимостью повышает ставку заработной платы, когда хочет увеличить свой наемный персонал: ее размеры как работодателя слишком велики, чтобы не оказывать влияния на уровень заработной платы. Если на рынке продукта господствует совершенная конкуренция, наблюдается ситуация, изображенная на рис. 11-2а. Чтобы получить предельную ценность продукта труда (*MVP*), фирма умножает предельный продукт труда в физическом выражении на цену за единицу конечной продукции; приравнявая *MVP* к *MFC*, она покупает количество труда *ON* и выплачивает заработную плату, равную *AFC*. Разность между *AFC* и *MFC* соответствует превышению предельной ценности продукта труда над его средним вознаграждением: это в чистом виде излишек (*intramarginal surplus*). Случай монополистической конкуренции на рынке продукта и монопсонии на рынках производственных факторов изображен на рис. 11-2б. Положительно выпущенный продукт может быть продан только по более низким ценам; фирма сталкивается с тем, что кривая спроса на ее продукт наклонена вниз и кривая ценности предельного продукта (*MRP*), или произведение предельного физического продукта труда на предельный доход, лежит ниже кривой *ARP*, соответствующей среднему доходу от продажи продукта, или произведению среднего продукта труда в физическом выражении на средний доход. При этом фирма по-прежнему определяет уровень занятости, приравнявая *MRP* к *MFC*, но теперь она получает дополнительный излишек от применения каждой единицы труда, включая и предельную.

Термин "эксплуатация" в применении к ситуации, когда рабочая сила получает меньше, нежели ее предельная ценность или ценность ее предельного продукта, отражает неверное мнение о том, что *MVP* или *MRP* труда обеспечивает его "справедливое" вознаграждение. Но подход Пигу не имел никакого отношения к понятию справедливости. Эксплуатация по Пигу отличается от марксистской тем, что ее происхождение коренится в несовершенном характере конкуренции на рынке труда; с

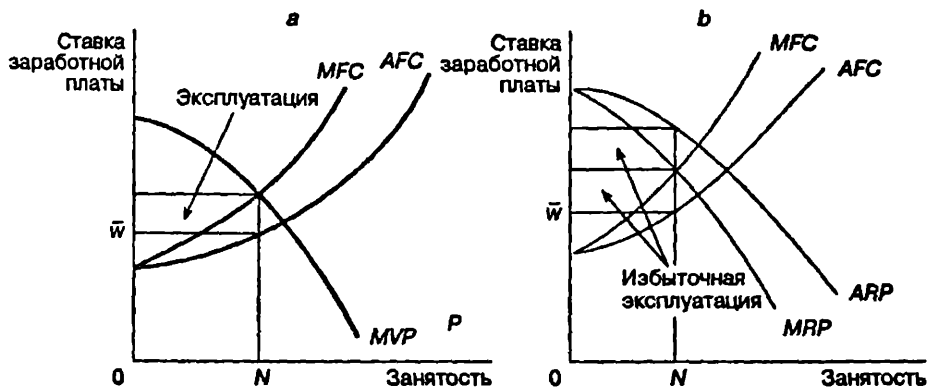


Рис. 11-2

другой стороны, эксплуатация по Марксу имеет место даже на рынках с совершенной конкуренцией, где  $MFC = AFC$ , при этом эксплуатации соответствует площадь треугольного сегмента под кривой  $MVP$  и выше горизонтальной прямой заработной платы. Аргументация Пигу направлена на то, чтобы показать, что максимум эффективности производства несовместим с ситуацией, когда уровень заработной платы отличается от  $MVP$  или  $MRP$  труда. Эксплуатируется общество в целом, а не только одни рабочие. Прибыль, извлеченная вследствие ситуации монополии, как и все другие отклонения от модели совершенной конкуренции на рынках производственных факторов, отражает невозможность максимизации выпуска при данных объемах ресурсов.

Чтобы избежать заблуждений, нужно помнить, что теория предельной производительности относится только к статическим аспектам теории благосостояния. Уровень заработной платы, необходимый для достижения максимального уровня эффективности с точки зрения статического анализа, может не обеспечивать достижения динамического оптимума, скажем, дохода, нужного для получения детьми хорошего образования с целью улучшения качества рабочей силы в будущем. Но в отсутствие знаний о специфическом расхождении между статической и динамической эффективностью вознаграждение в соответствии с предельной производительностью может считаться шагом к достижению оптимальных параметров благосостояния [см.гл. 13, раздел 8].

#### 4. Возможно ли непрерывное замещение?

Почти с самого начала теория предельной производительности сталкивается с формальным возражением: обычно производственные факторы нельзя объединить в бесконечном множестве сочетаний. В ранних версиях своей модели общего равновесия Вальрас предполагал, что технологические коэффициенты в каждой из отраслей жестко заданы техническими параметрами производства. Это совсем не означает, что величина заработной платы не определена потому, что, в то время как фиксированные коэффициенты расхода ресурсов различаются по отраслям, расчет рынка труда способна обеспечить единая ставка заработной платы. Тем не менее, допущение о фиксированных коэффициентах расхода ресурсов является жестко ограничительным: оно не только устраняет проблему оптимального сочетания производственных факторов, но также и проблему выбора оптимального масштаба производства: всякая калькуляция цен и издержек становится излишней, и эффективность производства достигается с помощью чисто технологических мероприятий по устранению прямых потерь. Вальрас в конце концов понял, что предположение о фиксированных коэффициентах расхода ресурсов не требуется для демонстрации существования общего равновесия. Но он вместе с Парето продолжал настаивать на том, что в действительности технологические коэффициенты близки к фиксированным: хотя некоторые технологические параметры переменны, другие жестко закреплены, и в последнем случае теория

предельной производительности не может представить удовлетворительного объяснения того, как формируются цены на производственные факторы.

### 5. Теория вменения

Гипотеза фиксированных технологических коэффициентов появляется также в теории вменения Визера, выдвинутой в его работе "Происхождение экономической ценности" (*Ursprung des wirtschaftlichen Wertes*) (1884), одном из наиболее ранних нематематических решений проблемы ценообразования на факторы производства. Зачатки этой теории можно обнаружить в менгеровском различии между потребительскими благами "первого порядка" и промежуточными продуктами "высших порядков" и зависимости спроса на последние от удовлетворения потребительских желаний первыми<sup>2</sup>. Хотя Визер и признавал возможность варьирования пропорций производственных факторов, вовлеченных в производство определенного блага, он основал свою теорию вменения на постулате фиксированных пропорций сочетания производственных факторов в каждой из отраслей, но различающихся от отрасли к отрасли. Предположим вслед за Визером, что три производственных фактора используются в трех отраслях в следующих пропорциях:

$$\begin{aligned}x + y &= 100 \\2x + 3z &= 290 \\4y + 5z &= 590\end{aligned}$$

Числа в правой части уравнений — это цены единиц трех конечных продуктов:  $x$ ,  $y$  и  $z$  обозначают цены соответствующих единиц факторов производства. Считается, что ценность конечного продукта равна ценности используемых в процессе его производства факторов, т. е. конечный продукт состоит целиком из соответствующих выплат производственным факторам, что, как мы увидим далее, предполагает наличие постоянного эффекта масштаба. Так как имеются три линейно независимых уравнения с тремя неизвестными, то система обладает единственным решением относительно  $x$ ,  $y$  и  $z$ : используя правило Крамера, получаем  $x = 40$ ,  $y = 60$ ,  $z = 70$ . Так как коэффициенты расхода ресурсов фиксированы, понятие предельного продукта производственного фактора в рамках одной отрасли лишено смысла. Тем не менее, существует возможность "вменить" каждому фактору цену и таким образом определить их распределение между отраслями.

Допущение абсолютной комплементарности производственных факторов оставалось любимой предпосылкой австрийцев. Много позже того, как "закон переменных пропорций" (*law of variable proportions*) стал стандартным атрибутом маршаллианской и вальрасианской экономической теории, австрийская школа продолжала придерживаться неуклонной доктрины вменения. Даже в поздних изданиях "Позитивной теории капитала" Бём-Баверк не пошел дальше признания частичной взаимозаменяемости факторов. Некоторая излишняя щепетильность в вопросах непрерывности и неделимости благ помешала ему признать всеобщий "закон переменных пропорций". В ее законченной версии теория вменения может быть охарактеризована как теория предельной производительности с одним отличием: ценность предельного продукта какого-либо фактора толкуется как прирост удовлетворенности потребителя продукцией, произведенной в результате *конечного* приращения одного из факторов производства; другими словами, это нестрогое определенное предельный продукт фактора в физическом выражении, умноженный на предельную полезность, доставляемую потребителю дополнительной продукцией. Кроме ненужной уступки требованиям реалистичности, выразившейся в том, что приращение фактора должно выражаться в конечных единицах блага, этот вывод предполагает существование своего рода "общественной предельной полезности" (*social marginal utility*), а также то, что предприниматели вменяют степень удовлетворенности потребителей средствам производства. Этой неуклюжей формулировкой можно избежать с помощью простого допущения о взаимном детерминировании цен конечного продукта и цен факторов производства.

### 6. Линейное программирование

Возражение против абсолютной подвижности факторных пропорций — не более, чем отрицание абсолютной гладкости и непрерывности производственных функций. До недавнего времени закономерное пристрастие экономической науки к непрерывным дифференцируемым функциям препятствовало объективной оценке этого возражения. Тем не менее, ясно, что общее предположение о монотонном и непрерывном характере замещения производственных факторов приводит к неприменимости предельного анализа к большинству краткосрочных ситуаций, для которых ограниченный временной горизонт обуславливает определенную негибкость производственного процесса. Однако в последние годы был выработан аналитический инструментарий линейного программирования как раз для рассмотрения случаев отсутствия непрерывности при замещении производственных факторов. Этот подход по сути состоит в применении теории Визера к отдельно взятой фирме. Визер, не понимая того, фактически сформулировал типичную задачу линейного программирования, определенную как максимизация линейной функции при наличии линейных ограничений.

Случай, когда фирма сталкивается с жесткими технологическими коэффициентами, иллюстрируется с помощью семейства *L*-образных изоквант, вершины которых лежат на данном луче *OP* (рис. 11-3). По смыслу изокванта аналогична кривой безразличия, за исключением того, что вместо постоянной суммарной полезности, привносимой различными комбинациями двух потребительских благ, рассматривается постоянный совокупный продукт, произведенный посредством комбинирования различных сочетаний производственных факторов. Расстояния между изоквантами вдоль любого луча, выходящего из начала координат, показывают прирост физического выпуска продукции, полученный в результате пропорционального приращения обоих производственных факторов. Если наблюдается постоянный эффект масштаба, любое увеличение количеств труда и капитала в *t* раз в той же степени увеличивает и выпуск продукции; таким образом, вершины *L*-образных изоквант равноудалены друг от друга. Аналогично, положительный эффект масштаба соответствует уменьшающимся расстояниям между изоквантами, а отрицательный эффект масштаба — возрастающим расстояниям. Теперь допустим, что предприятие может использовать не одну технологическую комбинацию факторов производства, а несколько таких комбинаций, каждая из которых характеризуется фиксированными коэффициентами расхода ресурсов. Любая из этих так называемых "технологий" (*activity*) отличается вектором используемых производственных факторов и может применяться в любых масштабах, в том числе дробных, при этом выпуск продукции пропорционален количеству факторов, короче говоря, имеет место постоянный эффект масштаба. Кроме того, производство может осуществляться при параллельном использовании двух или более технологических процессов; их результаты в конечном счете суммируются. Напри-

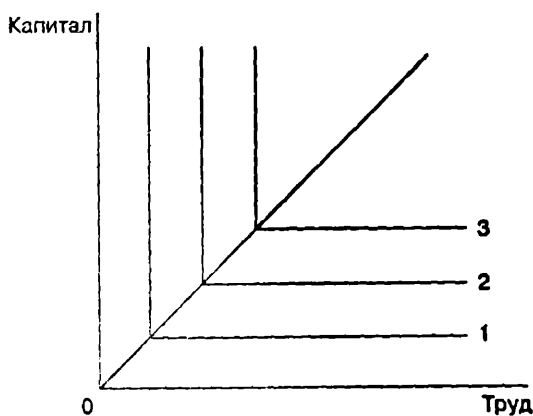


Рис. 11-3

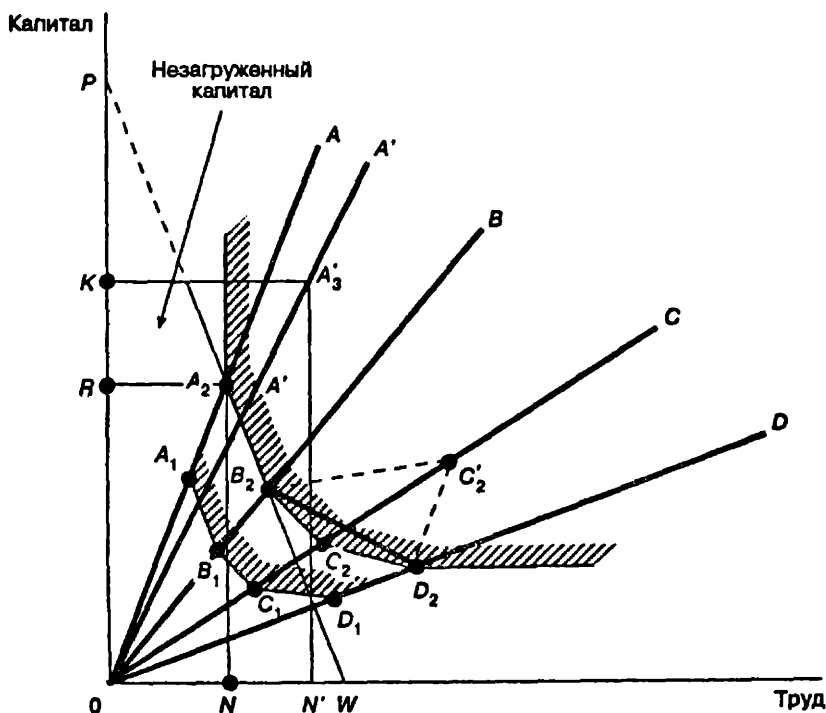


Рис. 11-4

мер, конечный продукт может производиться на оборудовании четырех видов, каждый из которых требует жестко определенного количества труда; фирма может выбрать любой из них или использовать какую-либо их комбинацию. Эта идея о наборе аддитивных технологий является основой анализа производства с помощью аппарата линейного программирования. Таким образом, фирма решает задачу, которую Визер ставил для экономики в целом, а именно: максимизацию своего совокупного продукта при существовании системы линейных ограничений.

К примеру, единичный выпуск продукции может быть осуществлен посредством комбинаций факторов, представленных на рис. 11-4 в виде точек  $A_1, B_1, C_1, D_1$ ; выпуск двух единиц продукции —  $A_2, B_2, C_2, D_2$ , и так далее. Согласно свойству постоянного эффекта масштаба точки  $A_1$  и  $A_2$  лежат на векторе  $OA$ , так что  $A_1A_2 = A_2A_3 = A_3A_4$ , и аналогично для других технологий. Если четыре технологии на самом деле независимы, т. е. каждая может быть выбрана в отдельности, векторы всегда образуют "выпуклый" конус. Любая точка внутри конуса есть допустимая комбинация производственных факторов. Следовательно  $C'_2$  — допустимая технология. Однако выпуск продукции, представленный точкой  $C'_2$ , может быть обеспечен при меньшем количестве используемых ресурсов в расчете на единицу продукции посредством комбинирования технологий  $B_2$  и  $D_2$  (что показано прямой линией, соединяющей эти точки) и еще меньшим их количеством с помощью технологии  $C_2$ . Короче говоря, грани конуса изображают границу эффективности производства единицы конечной продукции. Из рис. 11-4 понятно, что только смежные технологии могут составить эффективные комбинации и, как следствие этого, число технологий, используемых в оптимальной производственной программе, никогда не будет превышать числа имеющихся в распоряжении производственных факторов (два фактора — две технологии,  $n$  факторов —  $n$  технологий).

Сущность анализа набора технологий (*activity analysis*) состоит в том, что, кроме данных цен на производственные факторы, фирма поставлена перед заданными физическими ограничениями. Допустим, что ею могут быть применены только  $ON$

единиц труда и  $OK$  единиц капитала. При заданном соотношении цен между трудом и капиталом, представленном прямой  $PW$ , оптимальной является технология  $A$  или  $B$  либо любая их комбинация. Но технологический процесс  $B$  неосуществим, так как требует большего, чем  $ON$ , количества труда. При данных ограничениях на располагаемый объем факторов наилучшее для фирмы решение — производить 2 единицы продукции с помощью технологии  $A$ , оставляя неиспользуемыми  $RK$  единиц капитала. Несмотря на положительную цену капитала, его предельная производительность для этой фирмы равна нулю. Таким образом, линия максимального уровня дохода в этом случае  $L$ -образна и имеет вершину в точке  $A_2$ ; более обобщенно, эта линия совпадает с границей максимальной эффективности (жирная заштрихованная линия на рис.11-4). Аналогично, если имеющиеся у фирмы количества труда и капитала есть  $ON'$  и  $OK$ , весь объем имеющихся ресурсов может быть использован при одновременном применении обеих технологий в пропорции, определенной наклоном вектора  $A'$ : линия максимального уровня дохода сместится от своего начального положения и пройдет через вершину  $A'_3$ .

Как легко видеть из рис.11-4, в случае, когда прямая, определяемая соотношением цен производственных факторов, касательна к линии максимального уровня дохода, пропорции факторов в некоторых пределах неопределимы. Более того, если вследствие соотношения факторных цен фирма функционирует, используя технологию, соответствующую точке вершины угла, скажем  $B_2$ , относительно большие изменения цен производственных факторов могут не затронуть оптимальную пропорцию последних; чем более острым является угол при вершине  $B_2$ , тем большее изменение относительных факторных цен не повлияет на оптимальную пропорцию факторов. Таким образом, взаимное замещение факторов не является непрерывным и имеет место только тогда, когда прямая, определяемая соотношением их цен, совершает оборот вокруг вершин выпуклого конуса. Излишне было бы говорить, что, если вводятся новые технологии, делающие комбинации прежних неэффективными, область непрерывности замещения производственных факторов сужается; в пределе мы приближаемся к непрерывным выпуклым изоквантам неоклассической теории.

Этими краткими замечаниями мы даже не приступили к тому кругу проблем, которые могут быть рассмотрены с помощью инструментария линейного и нелинейного программирования. Однако, нужно подчеркнуть, что математическое программирование в сущности есть вычислительная процедура для решения задач, которые традиционная теория производства относит к сфере компетенции инженеров. По традиции мы начинаем с задания производственной функции, максимизирующий уровень выпуска продукции, который можно получить из всех возможных комбинаций данных количества производственных факторов при существующем уровне технических знаний. Производственная функция описывает технологически эффективные способы производства желаемого количества продукции из всех возможных сочетаний данных факторов производства при условии, что инженеры уже отсекали все технологически неэффективные комбинации. Это означает, что производственная функция стандартного вида не может быть построена до того, как было найдено решение задачи линейного программирования. Эта задача при условии, что выпускаемая продукция однородна, представляет собой чисто техническую проблему. Но как только в рассмотрение вводятся многопродуктовые фирмы, производственные функции не могут быть определены чисто техническим образом, так как технологически оптимальные комбинации факторов для производства одного вида продукции при этом сравниваются с аналогичными, оптимальными с технологической точки зрения комбинациями тех же объемов факторов производства, направленными на производство другого вида конечной продукции. Использование производственных функций не только требует предварительного решения определенных задач распределения ресурсов до того, как к работе приступят экономисты, но и фактически не дает нам метода исчисления экономически оптимальных комбинаций производственных факторов, особенно в тех случаях, когда при наличии определенных производственных ограничений фирма производит более одного продукта. С другой стороны, используя

аппарат математического программирования, мы в состоянии разрешить — по крайней мере в принципе — все задачи распределения ресурсов, которые призвана решать традиционная теория производства.

Достаточно любопытно, что при развитии теории производства был перевернут логический порядок продвижения от общего к частному. Наиболее ранние теории в этой области предполагали фиксированные коэффициенты расхода ресурсов, возводя частный случай в ранг общего. Позже утвердилось мнение, что замещение факторов в общем может считаться непрерывным. И уже относительно недавно пришло понимание того, что оптимизационный подход предельного анализа может быть применен только для рассмотрения конкретных производственных проблем, встающих перед фирмами, поскольку факторные пропорции не являются абсолютно гибкими в краткосрочном аспекте. Так называемый общий случай — выпуклые изокванты и гладко-непрерывное замещение — игнорирует слишком большое количество проблем распределения ресурсов, а промежуточный случай — разрывное замещение факторов при нарушениях выпуклости изоквант — как ни удивительно, оказывается более мощным средством для анализа оптимизационных задач фирмы.

Теперь вернемся к визеровской теории вменения цен факторов производства на основе цены конечного продукта. Графический анализ производственной задачи на рис. 11-4 может быть проведен в алгебраической форме посредством решения стандартной задачи математического программирования.

Следует максимизировать доход  $aA + bB + cC + dD$

при линейных ограничениях:

$$eA + fB + gC + hD \leq OK \text{ (капитал)}$$

$$iA + jB + kS + lD \leq ON \text{ (труд)}$$

$$\text{и } A \geq 0, B \geq 0, C \geq 0, D \geq 0,$$

где  $A, B, C, D$  — описанные выше элементарные технологии, применяемые с единичной интенсивностью,  $a, b, c, d$  — известные коэффициенты функции дохода, представленные рыночными ценами на выпускаемую продукцию, и  $e, f, g, \dots l$  — постоянные коэффициенты физического расхода ресурсов, определенные из технологических соотношений. Задача состоит в вычислении объема выпуска, приносящего фирме максимальную прибыль при наличии двух ограничений на ресурсы. Графически мы нашли наиболее высоко расположенную кривую, соединяющую точки с одинаковым уровнем дохода и имеющую пересечение с областью допустимых технологических решений. Полученный в результате набор оптимальных технологий есть по сути решение записанной выше задачи. Двойственной к этой максимизационной задаче является задача минимизации, которую можно записать в следующем виде:

$$p_K OK + p_N ON = \text{минимизируемые затраты}$$

при ограничениях

$$p_K e + p_N i \geq a$$

$$p_K f + p_N j \geq b$$

$$p_K g + p_N k \geq c$$

$$p_K h + p_N l \geq d$$

а также

$$p_K \geq 0, p_N \geq 0,$$

где  $p_K$  и  $p_N$  — неизвестные цены единичных количеств труда и капитала. Коэффициенты функции дохода "прямой" задачи теперь представляют собой ресурсные ограничения двойственной задачи; знаки неравенств заменены на противоположные; строки коэффициентов "прямой" задачи становятся столбцами в двойственной; кроме того, в ней появляются две новые переменные  $p_K$  и  $p_N$ . Теперь допустим, мы вменяем этим переменным такие искусственные расчетные значения или "теневые цены", что в том случае, когда каждой единице ресурса присвоена "теневая цена", чистая прибыль при единичной интенсивности применения технологий равна нулю. Таким образом, двойственная задача линейного программирования состоит в нахождении наименьшей ценности набора ресурсов, который может обеспечить прибыль, приносимую единицей конечного продукта.

И надо же: решение двойственной задачи дает абсолютно тот же ответ, что и решение прямой! Если мы решали прямую задачу максимизации прибыли, это означает, что найдено также и решение двойственной задачи минимизации затрат, а значит, нам удалось "вменить" цены факторам производства. Этот вывод был получен для одной фирмы, но он имеет силу и для любого числа фирм. При условии, что производственные факторы комбинируются в различных фирмах или отраслях в различных пропорциях, тот факт, что они сочетаются в фиксированных пропорциях в каждой фирме или отрасли, нисколько не мешает суперкомпьютеру присвоить им определенные ценностные значения. Но конкуренция сама по себе и есть такой суперкомпьютер: сводя на нет все сверхнормальные прибыли, она вынуждает фирмы присваивать факторам производства такие расчетные ценностные значения, которые позволяют минимизировать средние производственные затраты.

### 7. Возражение Гобсона

После этого отступления в область современного экономического анализа мы опять возвращаемся к теории предельной производительности. Теория предельной производительности применительно к уровню заработной платы предполагает постоянное количество капитала при меняющемся количестве труда. Но если количество труда увеличивается, качество капитала почти всегда претерпевает некоторые изменения: большее число рабочих требует не большего количества техники, а большего ее разнообразия. Если любое изменение количества используемого труда сопровождается изменением структуры капитала, как могут быть изменения объема выпускаемой продукции приписаны только труду? Существует ли изолированный и различимый предельный продукт труда?

Эти критические взгляды наиболее строго были сформулированы Джоном Гобсоном в работе "Индустриальная система" (*"The Industrial System"* 1909) и с тех пор снискали себе много поклонников среди одаренных дилетантов в области экономической теории. Это, видимо, наиболее раннее и устойчивое из возражений, выдвинутых против теории предельной производительности. В ответ Маршалл преподал Гобсону урок дифференциального исчисления в длинной и неудовлетворительной сноске в "Принципах". Предельный продукт производственного фактора — не есть конечное количество продукции: это норма изменения совокупного продукта в связи с изменением рассматриваемого фактора; единицы исчисления бесконечно малы. Если производственная функция задана выражением  $X = f(K, N)$ , увеличение количества труда ведет к снижению его предельной производительности, т. е.

$$\frac{\delta X}{\delta N} > 0 \text{ и } \frac{\delta^2 X}{\delta N^2} < 0,$$

и, как правило, к росту предельной производительности другого фактора, т. е.

$$\frac{\delta^2 X}{\delta N \delta K} > 0.$$

Однако незначительное изменение производительности фактора, количество которого фиксировано, при увеличении количества переменного фактора, что соответствует ненулевым значениям совместной частной производной, вовлекает в рассмотрение дифференциалы более высоких порядков, т. е. второго порядка малости и выше, которые могут быть опущены. Это именно так, поскольку при сравнительно-статическом анализе предполагается, что предельные изменения происходят в окрестности точки предварительно установившегося оптимального состояния, в данном случае оптимальной комбинации факторов производства.

Несмотря на это возражение, Маршалл фактически капитулировал перед Гобсоном, введя понятие предельного чистого продукта фактора производства [см. гл. 10, раздел 24]. В своем широко известном примере с предельным пастухом он показал, что работодатель предъявляет совместный спрос на труд и капитал. При ограниченности замещения в краткосрочном аспекте он рекомендовал измерять предельный продукт совместных приращений труда и капитала и затем вычитать издержки на один из



факторов с целью определить предельный продукт другого. Эта идея имеет смысл только в случае строгой нераздельности — при фиксированных коэффициентах расхода ресурсов, но даже здесь является некорректной, так как предполагает предварительное знание издержек на один из производственных факторов для отрасли в целом. Так как никакая производительность не может быть вменена производственным факторам по отдельности в случае, когда они применяются в строго фиксированных пропорциях, сам разговор о предельном продукте, чистом или валовом, способен здесь только ввести в заблуждение. Либо замещение факторов возможно, и предельный продукт может быть определен, либо замещение невозможно, и концепция предельного продукта бессмысленна.

### 8. Теория экономики с высоким уровнем заработной платы

Главными критиками теории предельной производительности на раннем этапе ее развития были профсоюзные лидеры и их глашатаи. В книгах типа "Индустриальная демократия" Сиднея и Беатрисы Вебб (Sidney and Beatrice Webb) подчеркивалась роль обычая в формировании уровня заработной платы и оспаривалась мысль о том, что профсоюзы могут обеспечить превышение заработной платы над предельным продуктом труда в отдельно взятой отрасли только за счет рабочих других отраслей. Авторы утверждали, будто искусственный уровень заработной платы, установленный в результате действий профсоюзов, может быть "оправдан", поскольку он воздействует на эффективность применения труда, стимулируя предпринимателей к усовершенствованию его организации, обновлению оборудования и таким образом изменяя равновесную ставку заработной платы. С тех пор эта концепция известна как "теория экономики с высоким уровнем заработной платы" и вплоть до наших дней является важным элементом идеологии профсоюзов.

Здесь не место для детального рассмотрения этого вывода. Ясно, что он претендует на слишком многое. Разоблачением послужит вскрытие его предпосылок. Теория предельной производительности определяет заработную плату на уровне отрасли при данном уровне предложения труда; на уровне предприятия она определяет занятость при данном уровне заработной платы. Теория экономики с высоким уровнем заработной платы предполагает, что искусственное повышение заработной платы увеличивает эффективность производства и ведет к росту выпуска продукции; в итоге рост спроса на рабочую силу "оправдывает" повышение заработной платы. Теория предельной производительности утверждает, что  $w = f(MP_N)$ , теория экономики с высоким уровнем заработной платы — обратное:  $MP_N = f(w)$ . Существуют две возможные ситуации, в которых как первая, так и обратная ей зависимость имеют место. Первая — это неразвитая экономика, заработная плата в которой находится на уровне, обеспечивающем лишь физическое выживание. Тогда ее повышение позволит преодолеть недостаточность рациона и поднять стандартный уровень напряженности труда рабочих. Традиционная теория предельной производительности не в состоянии объяснить этот случай: если эффективность труда изменяется вместе с заработной платой, это означает, что кривая предложения труда видоизменяется в зависимости от спроса на труд. В этом случае анализ спроса и предложения теряет смысл. Другая возможность — случай высокоразвитой экономики, где одна из функций описывает статическое состояние, а обратная к ней — динамический процесс, т. е.  $w = f(MP_N)$  и  $MP_N = f(\dot{w})$ , где  $\dot{w}$  обозначает производную уровня заработной платы  $w$  по времени. Разумеется, в последнем случае нет ничего неправдоподобного, но теория предельной производительности применительно к заработной плате и здесь не может помочь. Всегда признавалось, что в рассуждениях Веббов присутствовала доля истины, но в чем именно, не было ясно даже им самим. Признание динамических эффектов изменений заработной платы, однако, служит нам напоминанием, что теория предельной производительности, будучи правильно понятой, не предоставляет нам ясного заключения по поводу действий профсоюзов.

### 9. Современный статус теории предельной производительности

Когда экономическая наука в 90-х годах XIX века вернулась к рассмотрению классических проблем формирования цен на факторы производства, потребовалось определенное время для осознания того, что новая теория предельной производительности имеет отношение к гораздо более ограниченному кругу вопросов, чем те, которыми занимались Смит, Рикардо и Милль. Проблема относительных долей земли, труда и капитала, занимавшая центральное место в классической теории распределения, перестала считаться таковой в свете теории предельной производительности: микроэкономическая направленность новой теории исключала выводы о тройственном делении национального дохода в духе Адама Смита. С кончиной теории фонда заработной платы не только теория распределения, но и все макроэкономические вопросы, связанные с ней, были отставлены в сторону. Тем не менее, потребовался длительный промежуток времени, прежде чем экономисты полностью осознали ограниченный характер теории предельной производительности. Вплоть до 20-х годов нашего века среди экономистов нередки были дискуссии по поводу таких вопросов, как общий уровень заработной платы и занятости с точки зрения представления об экономике в целом как о гигантской фирме. Взаимозависимость совокупного спроса и предложения, однако, делает теорию неприменимой к подобного рода задачам. Действительно, легко показать, что анализ предельной производительности с необходимостью базируется на предпосылке фиксированного уровня дохода в экономике в целом. В условиях совершенной конкуренции отдельная фирма нанимает производственные факторы согласно принципу равенства взвешенных предельных величин. Оптимальная комбинация производственных факторов предполагает равенство взвешенных предельных физических продуктов по всем факторам, где веса представлены их ценами:

$$\frac{MP_N}{P_N} = \frac{MP_K}{P_K} = \dots = \frac{1}{MC}$$

Все это равно величине, обратной предельным издержкам и аналогичной доходу от предельного приращения полезности в теории поведения потребителя. Мы уже знаем, что фирма, действующая в условиях конкуренции, максимизирует прибыль, приравнявая предельные издержки к цене. Максимизация прибыли подразумевает минимизацию издержек, а последнее равносильно вознаграждению факторов производства в соответствии с их предельной производительностью. Если фирма, действующая в условиях совершенной конкуренции, следует правилу равенства взвешенных предельных величин, она наймет ровно столько рабочей силы, чтобы приравнять предельный физический продукт труда величине, обратной предельным издержкам или цене конечного продукта, или, что эквивалентно, чтобы уравнять предельный продукт труда в денежном выражении установившейся ставке заработной платы:  $MP_N/w = 1/p = 1/MC$  и  $MN_N p = w$

Спрос фирмы на рабочую силу задается кривой  $MP_N$ . Горизонтально суммируя по всем фирмам в отрасли, мы получаем отраслевую кривую спроса на рабочую силу. Но мы не можем вывести рыночную кривую спроса на труд просто путем горизонтального сложения отраслевых кривых. Это означало бы, что кривые спроса на конечный продукт и, следовательно, производные от них кривые спроса на труд каждой из отраслей взаимно независимы. Но кривые спроса на продукцию каждой отрасли выводятся на основе заданных уровня дохода и ценовых соотношений в экономике в целом. Изменение уровня заработной платы с необходимостью затрагивает доходы и, следовательно, стандарты потребительского спроса. И любая модификация кривых спроса на продукцию приводит к видоизменению кривых спроса на труд.

Коренная гипотеза традиционной теории предельной производительности, таким образом, является предположением об инвариантности кривых потребительского спроса относительно цен, уплачиваемых за факторы производства. Так как кривые спроса на конечный продукт выводятся на основе фиксированных денежных доходов, то теория предельной производительности предполагает заданный уровень доходов. В

этом заключается суть возражения Кейнса против урезания заработной платы как средства борьбы с безработицей. С точки зрения предельной производительности избыточное предложение труда вроде бы сигнализирует о превышении уровня заработной платы над предельным продуктом труда в какой-либо сфере экономики. Урезание реальной заработной платы, следовательно, представляется удачной мерой. Но заработная плата есть не только издержки, но и доход, и общее снижение реального уровня заработной платы должно уменьшить совокупный спрос на готовую продукцию и услуги. Таким образом, нет никакой гарантии, что урезание заработной платы позитивно отразится на уровне безработицы.

Неспособность теории предельной производительности пролить свет на определение относительных долей факторов производства проистекает не только от ее микроэкономической направленности. Колебания цен факторов производства и соответственно их относительных долей являются результатом как движения вдоль графиков данных производственных функций, так и их смещений. Теория предельной производительности, однако, традиционно игнорировала проблему технических нововведений как выходящую за рамки экономического анализа. Шумпетер в своей "Теории экономического развития" (1912. Русский перевод см.: М.: Прогресс, 1982.) попытался заполнить этот пробел, отстаивая значение "инноваций" для понимания экономического прогресса. Но он не смог создать систематизированную теорию инноваций, а кроме того, экономический прогресс не являлся предметом исследований теоретиков предельной производительности. И таким образом экономисты продолжали, в общем и целом, абстрагироваться от технического прогресса.

В последние десятилетия был достигнут прогресс в классификации технологических инноваций по их влиянию на относительные доли факторов в совокупном продукте. Мы рассмотрим эти выводы, берущие свое начало в работе Хикса "Теория заработной платы" ("Theory of Wages") (1932) в одном из последующих разделов данной главы. Тем не менее, нужно отметить, что до сих пор не появилось определенной теории относительных долей факторов в совокупном продукте в условиях технического прогресса. Макроэкономическая теория распределения в настоящий момент находится в состоянии забвения, причем большинство теоретиков в этой области утверждают, что рассуждения в духе предельной производительности составляют надежную основу для такой теории, хотя сама теория нуждается в совершенствовании, в то время как меньшинство заявляет, что вполне удовлетворительный ответ дает лишенная всякой связи с концепцией предельной производительности посткейнсианская теория относительных долей. Мы вскоре вернемся к этим вопросам.

## ЛИНЕЙНО-ОДНОРОДНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФУНКЦИИ

В своем блестящем "Очерке о согласовании законов распределения" (1894) Уикстид безуспешно пытался доказать, что совокупный продукт в точности сводится к возмещению издержек каждого из производственных факторов в соответствии с их предельной производительностью. В появившемся вскоре обзоре книги Уикстида Флакк (A. W. Flux) дал элементарное, но элегантное доказательство утверждения Уикстида.

Если производственная функция задана соотношением  $X = f(x, y, z)$ , тогда, согласно предположению о постоянном эффекте масштаба

$$\frac{dX}{X} = \frac{dx}{x} = \frac{dy}{y} = \frac{dz}{z} = \text{константа } \lambda \quad (1)$$

По теореме о пропорциях, если

$$\lambda = \frac{a}{b} = \frac{c}{d} = \frac{e}{f}, \text{ тогда } \lambda = \frac{la + mc + ne}{lb + md + nf},$$

где  $a, \dots, f$  и  $l, \dots, n$  - произвольные действительные числа.

Применяя эту теорему к уравнению (1) посредством умножения каждой дроби на соответствующую первую частную производную от  $X$ , имеем

$$\frac{dX}{X} = \frac{\frac{\delta X}{\delta x} dx + \frac{\delta X}{\delta y} dy + \frac{\delta X}{\delta z} dz}{x \frac{\delta X}{\delta x} + y \frac{\delta X}{\delta y} + z \frac{\delta X}{\delta z}} = \frac{dX}{x \frac{\delta X}{\delta x} + y \frac{\delta X}{\delta y} + z \frac{\delta X}{\delta z}} = \text{константа } \lambda, \quad (2)$$

где  $dX$  - полный дифференциал  $X$ . Следовательно,

$$x \frac{\delta X}{\delta x} + y \frac{\delta X}{\delta y} + z \frac{\delta X}{\delta z} = X \quad (3)$$

для всех значений  $x, y$  и  $z$ . Но первые частные производные от  $X, \delta X/\delta x, \delta X/\delta y$  и  $\delta X/\delta z$  есть предельные продукты бесконечно малых приращений  $x, y$  и  $z$ . Таким образом, при постоянном эффекте масштаба совокупный продукт в точности равен оплате факторов производства в соответствии с их предельной производительностью.

Для иллюстрации пусть  $X$  имеет вид  $Ax^l y^m z^n$ , где  $A$  — константа, а  $l, m, n$  — произвольны. В этом случае

$$\frac{\delta X}{\delta x} = lA^{l-1} y^m z^n$$

$$x \frac{\delta X}{\delta x} = lAx^l y^m z^n = lX$$

и аналогично

$$y \frac{\delta X}{\delta y} = mX \text{ и } z \frac{\delta X}{\delta z} = nX$$

Следовательно, равенство (3) принимает вид

$$(l + m + n)X = X$$

для всех значений  $x, y$  и  $z$ . Но это предполагает, что  $(l + m + n) = 1$ .  $X$  — однородная функция первой степени, так как сумма показателей степени выражения  $Ax^l y^m z^n$  равна единице.

### 10. Исчерпанность продукта

Именно Флакс, а не Уикстид впервые в явном виде связал проблему "исчерпанности" продукта с теоремой Эйлера об однородных функциях. Эта теорема утверждает, что если  $f(x, y, \dots, z)$  — однородная функция степени  $m$ , справедливо, что

$$x \left( \frac{\delta f}{\delta x} \right) + y \left( \frac{\delta f}{\delta y} \right) + \dots + z \left( \frac{\delta f}{\delta z} \right) = mf$$

или, более обобщенно, что если  $f(x, y, \dots, z)$  однородна, тогда и только тогда, будет соблюдаться равенство  $f(\lambda x, \lambda y, \dots, \lambda z) = \lambda^m f$ , где  $\lambda$  — произвольная положительная константа, а  $m$  — степень однородности функции [см.гл. 5, раздел 3]. Функция однородна, если все ее члены имеют одну размерность, иными словами, если суммы показателей степеней при переменных во всех ее отдельных членах равны; она является однородной первой степени, когда эти суммы равны единице. Теперь ясно, что производственные функции, как правило, являются однородными. Неоднородные функции обычно включают аддитивные компоненты, причем переменные в одной из них возводятся в одну степень, а в другой в другую — особый случай такого рода представляет собой функция с аддитивными константами. Неоднородная производственная функция будет, таким образом, подразумевать ненулевой уровень выпуска продукции при отсутствии одного или более ресурсов и даже при полном отсутствии ресурсов, что с экономической точки зрения абсурд. Тем не менее, нет никакой гарантии того, что однородные производственные функции будут линейно однородными, т.е. однородными первой степени. (Обратите внимание, что сама функция совсем не обязана быть линейной; нелинейная функция также может быть однородной первой степени). Значение  $m$  определяет эффект масштаба, присущий данной однородной производственной функции. Если удвоить количество всех ресурсов  $\lambda = 2$ ), удвоится ли выпуск продукции? Если это так, то  $m = 1$  и выпуск есть линейная функция от объема всех используемых факторов производства, вместе взятых. Если выпуск растет больше, чем вдвое,  $m > 1$ , наблюдается положительный эффект масштаба. В противном случае ( $m < 1$ ) — отрицательный эффект.

Теперь проверим вывод Флакса о том, что  $X = Ax^mz^n$  — линейная однородная функция, если  $(l + m + n) = 1$  с помощью более привычного способа записи. Пусть  $X = AN^\alpha K^\beta$  так называемая производственная функция Кобба-Дугласа, где  $A$  — параметр, выражающий смещения производственной функции, которые не связаны с изменением количества используемых производственных факторов; часто он представляется функцией от времени и называется "изменением технологии", "совокупной производительностью факторов", "остаточной величиной" или "мерой нашего незнания". Предельный физический продукт труда тогда равен

$$\frac{\delta X}{\delta N} = \alpha AN^{\alpha-1} K^\beta > 0 \text{ если } \alpha > 0 \text{ и } \beta > 0$$

и

$$\frac{\delta^2 X}{\delta N^2} = \alpha(\alpha - 1)AN^{\alpha-2} K^\beta = \alpha(\alpha - 1)\frac{X}{N^2} < 0 \text{ если } \alpha < 1$$

Средний продукт труда равен

$$\frac{X}{N} = AN^{\alpha-1} K^\beta = \frac{1}{\alpha} \left( \frac{\delta X}{\delta N} \right),$$

что означает, что предельная производительность труда пропорциональна его средней производительности с коэффициентом пропорциональности  $\alpha$ :

$$\frac{\delta X}{\delta N} = \alpha \left( \frac{X}{N} \right). \quad (4)$$

Аналогично, предельный физический продукт капитала

$$\frac{\delta X}{\delta K} = \beta AN^\alpha K^{\beta-1} = \beta \left( \frac{X}{K} \right) > 0 \text{ если } \alpha > 0 \text{ и } \beta > 0 \quad (5)$$

и

$$\frac{\delta^2 X}{\delta K^2} = \beta(\beta - 1)\frac{X}{K^2} < 0 \text{ если } \beta < 1.$$

По теореме Эйлера

$$N \frac{\delta X}{\delta N} + K \frac{\delta X}{\delta K} = mX. \quad (6)$$

Подставляя (4) и (5) в уравнение (6), имеем

$$N\alpha \left( \frac{X}{N} \right) + K\beta \left( \frac{X}{K} \right) = \alpha X + \beta X = (\alpha + \beta)X = mX,$$

или

$$(\alpha + \beta) = m$$

Если  $(\alpha + \beta) = 1$ ,  $X$  обязательно является однородной функцией первой степени.

Но как все это связано с гипотезой о том, что оплата производственных факторов в соответствии с предельной производительностью в точности исчерпывает (*exhaust*) совокупный продукт тогда, и только тогда, когда производственная функция линейно однородна? Будет полезно доказать это предположение для любой линейной функции вне зависимости от ее конкретного вида. Первым делом мы докажем, что предельный продукт каждого фактора производства в случае линейной однородности зависит только от соотношения количеств, в которых все они используются. Если  $X = f(x, y)$  - линейно-однородная функция, то

$$f(\lambda x, \lambda y) = \lambda^m f(x, y) = \lambda X.$$

Мы берем  $\lambda = 1/x$ , так что

$$f(1, y/x) = F \left( \frac{y}{x} \right) = \lambda X = \frac{X}{x}.$$

Откуда получаем

$$X = xF \left( \frac{y}{x} \right).$$

Функция двух переменных  $f(\cdot)$  была заменена функцией одной переменной  $F(\cdot)$ .

Взяв частную производную по  $x$ , находим, что ни  $x$ , ни  $y$  не встречаются отдельно в выражении для предельного продукта фактора  $x$ :

$$\frac{\delta X}{\delta x} = F\left(\frac{y}{x}\right) + xF'\left(\frac{y}{x}\right) \frac{\delta}{\delta x} \left(\frac{y}{x}\right) = F\left(\frac{y}{x}\right) + xF'\left(\frac{y}{x}\right) \left(-\frac{y}{x^2}\right) = F\left(\frac{y}{x}\right) - \frac{y}{x} F'\left(\frac{y}{x}\right),$$

где

$$F'\left(\frac{y}{x}\right) = \frac{\delta F(y/x)}{\delta (y/x)}.$$

Таким образом,  $\delta X/\delta x$ , предельный продукт фактора  $x$ , равен разности двух членов, каждый из которых есть функция от отношения  $y/x$ . Доля  $x$  при распределении равна

$$x \frac{\delta X}{\delta x} = xF\left(\frac{y}{x}\right) - yF'\left(\frac{y}{x}\right).$$

Но мы уже знаем, что  $X = xF\left(\frac{y}{x}\right)$ . Следовательно,

$$x \frac{\delta X}{\delta x} = X - yF'\left(\frac{y}{x}\right).$$

С другой стороны, для  $y$  имеем

$$\frac{\delta X}{\delta y} = xF'\left(\frac{y}{x}\right) \frac{\delta}{\delta y} \left(\frac{y}{x}\right) = xF'\left(\frac{y}{x}\right) \left(\frac{1}{x}\right) = F'\left(\frac{y}{x}\right)$$

и доля  $y$  при распределении равна

$$y \frac{\delta X}{\delta y} = yF'\left(\frac{y}{x}\right).$$

Таким образом, если как  $x$ , так и  $y$  оплачиваются в соответствии с их предельным продуктом, сумма их долей в точности составляет совокупный продукт:

$$x \frac{\delta X}{\delta x} + y \frac{\delta X}{\delta y} = X.$$

Все соотношения даны в физическом выражении. Чтобы перейти к денежному выражению, нужно домножить все на цену конечного продукта, но в условиях совершенной конкуренции это не повлияет на результат:

$$x \left(\frac{\delta X}{\delta x} p\right) + y \left(\frac{\delta X}{\delta y} p\right) = pX.$$

На словах это можно выразить так:  $x$ , умноженный на ценность предельного продукта  $x$  плюс  $y$ , умноженный на ценность предельного продукта  $y$  в точности равняются ценности выпущенной продукции в денежном выражении, если соответствующая производственная функция линейно однородна. Что произойдет, если производственная функция линейно однородна, но конкуренция не совершенна? В условиях монополистической конкуренции больше продукции можно продать, только снизив ее цену. Таким образом, последнее уравнение предстает в виде

$$x \left(p \frac{\delta X}{\delta x} + X \frac{\delta p}{\delta x}\right) + y \left(p \frac{\delta X}{\delta y} + X \frac{\delta p}{\delta y}\right) = pX.$$

Совокупный продукт сводится к сумме выплат производственным факторам в соответствии с их предельным продуктом в денежной форме, но производственная функция теперь обязательно является однородной степени выше, чем единица. Этот результат не удивителен: он следует из "касательного" решения Чемберлина (*Chamberlin's tangency solution*) [см. гл. 10, раздел 9] применительно к случаю, когда фирма действует в условиях монополистической конкуренции в состоянии равновесия при положительном эффекте масштаба.

### 11. Формальные свойства линейно-однородных производственных функций

Экономисты долгое время предпочитали иметь дело с линейно-однородными производственными функциями. Действительно, в основе экономической аргументации так часто лежало допущение того, что производственная функция имеет этот особый вид, что исследователи почти уверовали, что более высокая или низкая степень однородности не имеют экономического смысла. Но это весьма далеко от истины. Причины того, почему мы считаем однородность первой степени общим случаем,

станут очевидны в ходе нашего рассмотрения экономического смысла линейно-однородных производственных функций. Тем не менее, мы должны начать с обзора формальных характеристик подобных функций.

Читатель, не интересующийся математическими выкладками, может пропустить этот раздел, однако, нужно предупредить, что таким образом он пройдет мимо ядра неоклассической теории. Первое, что необходимо отметить о производственной функции первой степени однородности, это, как показано выше, то, что предельные продукты производственных факторов инвариантны относительно количеств применяемых факторов: пропорциональные изменения количеств факторов не затрагивают их предельную производительность. Из этого следует, что предельный продукт совместного приращения всех факторов при неизменности их пропорционального соотношения равен сумме предельных продуктов обособленных приращений факторов. Это означает, что когда производственная функция обладает свойством постоянного эффекта масштаба и есть по меньшей мере два производственных фактора, последние всегда комплементарны: увеличение количества одного из них снижает совокупный предельный продукт, но обязательно увеличивает предельный продукт других факторов. Термин "комплементарность" немного нечеток. Имеется в виду второй случай из четырех возможных соотношений между двумя факторами. Изображая единичные изокванты, получаем рисунок 11-5. Случай I — фиксированные коэффициенты расхода ресурсов — исключается из рассмотрения, так как мы говорим о приращении отдельного фактора, т. е. предполагается, что можно определить его предельный продукт. Случай III исключается в силу предположения о наличии по меньшей мере двух факторов: если факторы полностью взаимозаменяемы, они неразличимы с экономической точки зрения. В то же самое время, случай IV вполне возможен, особенно между двумя факторами в трехфакторной производственной функции (см. ниже).

Теперь рассмотрим случай II, соответствующий теореме о "несовершенной комплементарности" производственных факторов в условиях производственной функции, обладающей свойством постоянного эффекта масштаба. Прежде всего заметьте, что если  $X = f(K, N)$  — линейно-однородная производственная функция, то предположение о том, будто  $MP_N$  и  $MP_K$  положительны, *ipso facto* означает, что каждый из них есть убывающая функция от используемых количеств труда и капитала. Из теоремы Эйлера получим, что

$$X = N \frac{\delta X}{\delta N} + K \frac{\delta X}{\delta K}.$$

Разделив обе части равенства на  $K$  и перегруппировав, имеем

$$\frac{X}{K} - \frac{\delta X}{\delta K} = \left( \frac{\delta X}{\delta N} \right) \frac{N}{K}$$

Так как  $X, K$  и  $N$  в соответствующей окрестности положительны, отношения  $X/K$  и  $N/K$  всегда больше нуля. По предположению производные  $\delta X/\delta K$  и  $\delta X/\delta N$  всегда положительны. Но  $\delta X/\delta N$  будет положительна, только если  $\delta X/\delta K < X/K$ , т. е., если предельный продукт капитала меньше его среднего продукта, откуда сразу же следует, что предельный продукт капитала убывает с ростом последнего, или  $\delta^2 X/\delta K^2 < 0$ .

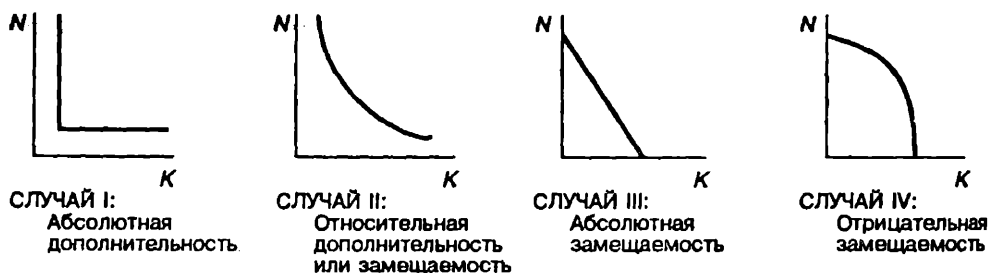


Рис. 11-5

Аналогичный вывод имеет место для предельного продукта труда в физическом выражении, если обе части равенства разделить на  $N$  вместо  $K$ .

Далее, применяя теорему Эйлера еще раз и вспоминая, что предельный продукт капитала есть функция не только от количества используемого капитала, но и труда, получим

$$\frac{\delta X}{\delta N} = \frac{\delta}{\delta N} X = \frac{\delta}{\delta N} \left( N \frac{\delta X}{\delta N} + K \frac{\delta X}{\delta K} \right) = \frac{\delta X}{\delta N} + N \frac{\delta^2 X}{\delta N^2} + K \frac{\delta^2 X}{\delta N \delta K}.$$

Следовательно,

$$N \frac{\delta^2 X}{\delta N^2} = -K \frac{\delta^2 X}{\delta N \delta K}$$

или

$$\frac{\delta^2 X}{\delta N^2} = -\frac{K}{N} \frac{\delta^2 X}{\delta N \delta K} \tag{7}$$

Аналогичные вычисления для предельного продукта капитала показывают, что

$$\frac{\delta^2 X}{\delta K^2} = -\frac{N}{K} \frac{\delta^2 X}{\delta K \delta N} \tag{8}$$

Теперь,  $\delta^2 X / \delta N^2$ , частные производные второго порядка, для линейно-однородной производственной функции всегда меньше нуля. Поскольку в правых частях уравнений (7) и (8) появился отрицательный знак,  $\delta^2 X / \delta N \delta K$  и  $\delta^2 X / \delta K \delta N$ , совместные частные производные второго порядка, должны быть положительны, если положительны  $N$  и  $K$ . Это доказывает комплементарность  $K$  и  $N$ , потому что совместные частные производные второго порядка демонстрируют воздействие изменения количества переменного производственного фактора на предельный продукт фиксированного фактора.

Однако при рассмотрении положительного или отрицательного эффекта масштаба уже не соблюдается свойство положительности всех совместных частных производных. Если  $\delta^2 X / \delta K \delta S$  достаточно велика, где  $S$  есть некоторый третий фактор, порождающий переменный эффект масштаба, то производная  $\delta^2 X / \delta K \delta N$  может быть отрицательна: труд и капитал теперь являются "конкурирующими" факторами, так как приращение капитала увеличивает оплату  $S$  в той степени, в какой уменьшает предельный продукт труда (случай IV на рис.11-5).

Комплементарность труда и капитала вдоль графика любой производственной функции, обладающей свойством постоянного эффекта масштаба, означает, что, если сумма рентных платежей на единицу капитала  $\bar{n}$  снижается, объем заработной платы на одного человека  $\bar{w}$  должен расти, и наоборот. Однако из этого не следует, что мы можем предсказать, что произойдет с относительными долями двух факторов. Совершенно ясно, что капитальная рента снижается медленно, в то время как ставка заработной платы растет быстро. Как следствие этого относительная доля капитала уменьшается, несмотря на тот факт, что отношение капитал-труд растет. Понятно, что это зависит от нормы замещения труда капиталом по мере изменения относительных цен факторов. Если эффект масштаба положителен или отрицателен, проблема была бы даже еще сложнее, так как при этом не было бы уверенности в том, что увеличение отношения капитала к труду приведет к снижению капитальной ренты и росту уровня заработной платы.

Соотношение, в соответствии с которым труд может замещаться капиталом и наоборот при движении вдоль графика данной производственной функции обобщается введенным Хиксом понятием "эластичности замещения",  $\phi$ . Этот показатель определяется как процентное изменение относительных количеств используемых факторов производства, происходящее в результате данного процентного изменения их относительных предельных продуктов или относительных цен:

$$\phi_{K,N} = \frac{K}{N} d \left( \frac{N}{K} \right) / \frac{\bar{w}}{n} d \left( \frac{\bar{n}}{\bar{w}} \right).$$

где делитель соответствует отношению предельных продуктов двух факторов производства или предельной норме замещения  $MRS$ , которая в условиях совершенной конкуренции совпадает с отношением факторных цен. Рассмотрим обычную единич-



ную изокванту: абсолютная величина наклона касательной к изокванте в точке  $A$  отражает соотношение  $\bar{w}/\bar{n}$  или  $MRS$ , наклон луча, проведенного от начала координат к точке  $A$  задает соотношение  $K/N$  (см. рис. 11-6). Предположим, что отношение  $\bar{w}/\bar{n}$  увеличивается или мы смещаемся вверх к точке  $B$ , соответствующей большему значению отношения  $K/N$ . Какова теперь зависимость между двумя отношениями? Это определяется величиной  $\phi$ . Одним словом,  $\phi$  есть просто отношение относительного изменения наклона луча, проведенного из начала координат к точке, расположенной на изокванте, к относительному изменению абсолютной величины наклона касательной к изокванте в этой точке.

Простое правило, относящееся к коэффициенту  $\phi$ , гласит, что он обратно пропорционален кривизне изокванты: чем меньше она изогнута, тем меньше  $MRS$  и больше величина  $\phi$ . Чтобы показать  $\phi$  на рис. 11-6, положим, что изменение отношение  $N/K$ , происходящее при смещении от точки  $A$  к точке  $B$ , задается абсолютным значением выражения  $AE/OE - CE/OE = AC/OE$ , деленного на начальное значение  $AE/OE$ , т. е.  $AC/AE$ . Аналогичным образом отношение  $\bar{w}/\bar{n}$  первоначально выглядело как  $FE/AE$ . Абсолютное изменение  $\bar{w}/\bar{n}$  равно  $FE/AE - FE/ED = FE/AD$ . Следовательно, относительное изменение  $\bar{w}/\bar{n}$  есть абсолютное изменение отношения  $FE/AD$ , деленное на первоначальное значение  $FE/AE$ , что равно  $AE/AD$ . Но нас интересует относительное изменение  $\bar{n}/\bar{w}$ , которое обратно этой величине —  $AD/AE$ . Таким образом,

$$\phi_{K,N} = \frac{K}{N} d \left( \frac{N}{K} \right) / \frac{\bar{w}}{\bar{n}} d \left( \frac{\bar{n}}{\bar{w}} \right) = \frac{AC/AD}{AE/AE} = \frac{AC}{AD}.$$

Так как  $AC < AD$ ,  $\phi < 1$ , для рассматриваемой изокванты в соответствующей области это означает, что 1% снижения  $\bar{n}/\bar{w}$  ведет к менее чем 1%-ному уменьшению  $N/K$ , так, что относительная доля труда увеличивается.

Таким образом, чтобы очень просто проверить, является ли  $\phi$  величиной, большей или меньшей единицы на определенном участке изокванты, следует, начиная от одного конца этого участка, посмотреть, где прямая, параллельная касательной к изокванте на другом конце участка, пересекает луч, соответствующий отношению  $K/N$ . Если пересечение происходит в точке, подобной  $C$ ,  $\phi = 1$ , значит, 1%-ный рост или снижение  $\bar{n}/\bar{w}$  приводит к такому же изменению  $N/K$ , причем относительные доли факторов остаются неизменными. Чем ближе точка пересечения к данной изокванте, тем больше  $\phi$ , в экстремальном случае линейная изокванта, отражающая абсолютное замещение факторов, задает  $\phi = \infty$ . Легко видеть, что теперь мы можем разделить краткосрочный и долгосрочный случай по Маршаллу, но не в терминах эластичности спроса, как это делал он, а с точки зрения приближения коэффициента  $\phi$  к его технологически детерминированному максимальному значению. В краткосрочном аспекте на данном предприятии и оборудовании возможная область замещения меж-

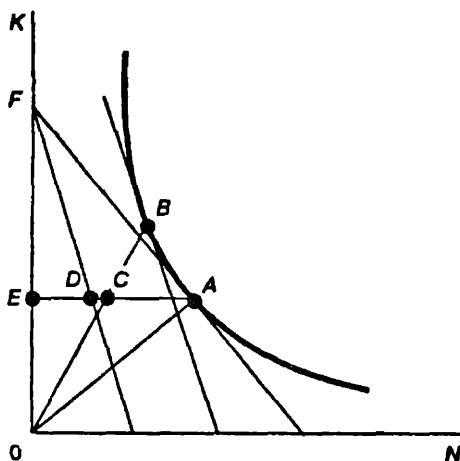


Рис. 11-6

ду трудом и капиталом сводится к изменению времени работы оборудования и интенсивности труда. Однако в долгосрочном периоде может быть введено в действие новое предприятие или оборудование, и поэтому эластичность замещения достигает своего максимально возможного уровня, заданного всем многообразием альтернативных технологических способов, доступных для фирмы в тот или иной момент времени. Таким образом, значение  $\phi$  в долгосрочном аспекте всегда превышает его краткосрочное значение.

Обобщение сказанного для семейства единичных изоквант приведено на рис.11-7.

Пришло время сделать некоторые предостережения насчет показателя  $\phi$ . Коэффициент эластичности  $\phi$  относится только к одной и той же изокванте, а не к случаю одновременных изменений соотношений используемых факторов и масштабов производственной деятельности. Пока речь идет о линейно-однородных производственных функциях, это не затрагивает значение показателя  $\phi$ . В условиях постоянного эффекта масштаба смещение от точки  $A$  к точке  $D$  дает в итоге то же значение  $\phi$ , что и при смещении от точки  $A$  к точке  $B$  потому, что при переходе от  $B$  к  $D$   $\phi = 0$  (см.рис.11-8). Но как только однородная производственная функция перестает быть линейно-однородной, изокванты уже не являются параллельными в том смысле, что они теперь не имеют одного и того же наклона относительно любой прямой, выходящей из начала координат; когда производственная функция не является однородной первой степени, оптимальные для фирмы сочетания производственных факторов при заданных относительных ценах последних и, следовательно, значение  $\phi$  варьируют с изменением масштаба производства. Можно прийти к аналогичному заключению немного по-другому: при постоянном эффекте масштаба  $MRS$  определяется исключительно изменениями соотношений используемых факторов и  $\phi_{K,N} = \phi_{N,K}$  заместить труд капиталом так же легко, как капитал трудом. Это никогда не выполняется при положительном или отрицательном эффекте масштаба. Более того, определение  $\phi$



Рис. 11-7

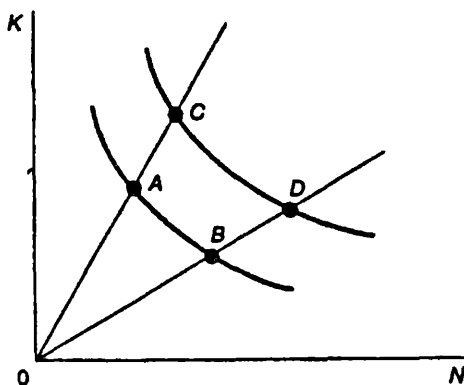


Рис. 11-8

перестает работать в условиях монополистической конкуренции, когда факторы уже не оплачиваются в соответствии с ценностью их предельного продукта. Если оплата каждого фактора пропорциональна его предельному продукту в физическом выражении, это не принесет особого вреда. Но если разница между предельными затратами и ценой колеблется при изменении выпуска, что и должно происходить при монополистической конкуренции, формула для  $\phi$  применяться уже не может. Наконец, если технический прогресс не нейтрален и определяется как стягивание к единому центру сжимающихся изоквант — подробнее речь об этом пойдет ниже, — тогда коэффициент эластичности  $\phi$  хорошо определен только для линейно-однородных производственных функций, рассматриваемых в условиях совершенной конкуренции и нейтрального технического прогресса.

На этом отступление, посвященное понятию  $\phi$  закончено. Итог состоит в том, что линейно-однородные производственные функции полностью совместимы как с  $\phi$  большими, так и меньшими единицы. В то же самое время существует класс однородных функций, обладающих притягательным свойством равенства  $\phi$  единице для любых значений  $K$  и  $N$ , а также при любом эффекте масштаба. Частный случай функции этого класса был изобретен Векселлем и впервые эмпирически проверен Коббом и Дугласом в 1928 г.\*. Мы уже упоминали о нем, говоря о функциях:

$$X = AN^\alpha K^\beta$$

где  $A$ ,  $\alpha$  и  $\beta$  - константы, которые необходимо оценить путем приложения функции к реальным производственным данным. Мы продемонстрировали, что предельный продукт труда производственной функции такого рода всегда равен среднему продукту труда, умноженному на  $\alpha$ . Аналогичное справедливо для предельного продукта капитала. Таким образом, показатели степени в производственной функции Кобба-Дугласа являются просто отношениями предельного и среднего продуктов двух факторов, которые, в свою очередь, равны относительным долям капитала и труда. То есть

$$\alpha = \frac{\delta X}{\delta N} \frac{N}{X} \quad \text{и} \quad \beta = \frac{\delta X}{\delta K} \frac{K}{X}.$$

В условиях совершенной конкуренции будут справедливы следующие соотношения

$$\bar{w} = \frac{w}{p} = \frac{\delta X}{\delta N} \quad \text{и} \quad \bar{n} = \frac{n}{p} = \frac{\delta X}{\delta K}.$$

Таким образом,  $\alpha = wN/pX$  = относительная доля труда, и  $\beta = nK/pX$  = относительная доля капитала. Более того, выражение

$$\frac{\delta X}{\delta N} \frac{N}{X}$$

есть просто пропорциональное изменение выпуска, полученное в результате пропорционального изменения количества труда, а это означает, что  $\alpha$  также представляет собой эластичность производственной функции по затратам труда. Аналогичная интерпретация имеет место для  $\beta$  применительно к капиталу. Наконец,  $MRS$ , предельная норма замещения труда капиталом, принимает для производственной функции Кобба-Дугласа простейший возможный вид

$$MRS = \frac{\bar{w}}{\bar{n}} = \frac{\alpha}{\beta} \frac{K}{N} \quad \text{и} \quad \frac{K}{N} = \frac{\beta}{\alpha} \left( \frac{\bar{w}}{\bar{n}} \right).$$

Задача Дугласа, сначала в сотрудничестве с Коббом, затем с другими соавторами,

\* Во второй части второго тома "Изолированного государства", написанной в конце 40-х годов XIX в., но опубликованной посмертно в 1863 г., Тюнен подчеркивает, что эмпирически оцененная производственная функция его собственного сельскохозяйственного поместья имеет общую форму

$$p = h(g + k)^n,$$

где  $p$  - производство продукта на единицу труда,  $h$  - заданный параметр сдвига, зависящий от плодородия почвы и интенсивности труда,  $g$  - положительная константа,  $k$  - количество капитала, приходящееся на единицу труда, а  $n$  - положительный параметр, меньший единицы. Умножая обе части равенства на  $N$  - число единиц труда, получаем выражение

$$X = pN = hN(g + k)^n = hN^{1-n}(gN + kN)^n,$$

по форме идентичное производственной функции Кобба-Дугласа.

состояла в оценивании  $A$ ,  $\alpha$  и  $\beta$  исходя из реальных данных и далее в сравнении оцененных значений  $\alpha$  и  $\beta$  с относительными долями труда и капитала; если эти доли отвечали соответствующим значениям  $\alpha$  и  $\beta$  он делал заключение об оплате производственных факторов согласно их предельным продуктам. Вначале он принимал  $\alpha + \beta = 1$ , оценивал  $\alpha$  исходя из относительной доли труда и затем выводил:  $\beta = 1 - \alpha$ . Но впоследствии, он проверял и общую (*unrestricted*) форму этой функции, допуская  $\beta \leq 1 - \alpha$ . Как было отмечено ранее,  $\alpha + \beta$  определяет степень однородности производственной функции Кобба-Дугласа. Предположим, что количество труда и капитала возросло на 10%. Тогда

$$X = A(1,10N)^\alpha(1,10K)^\beta = A(1,10)^{\alpha + \beta}N^\alpha K^\beta$$

Выпуск продукции в этом случае увеличится в  $(1,10)^{\alpha + \beta}$  раз, и ответ на вопрос, будет ли этот рост больше или меньше 10%, зависит от значения суммы  $\alpha + \beta$ . Резюмируем:

- $\alpha + \beta = 1$  — постоянный эффект масштаба
- $\alpha + \beta > 1$  — положительный эффект масштаба
- $\alpha + \beta < 1$  — отрицательный эффект масштаба.

Функции Кобба-Дугласа могут соответствовать любое значение эффекта масштаба, и это отчасти послужило причиной их популярности у эконометриков. Однако свойство, принесшее функции Кобба-Дугласа широкую известность, состоит в том, что эластичность замещения на всей области определения этой функции равна единице, свойство, которое инвариантно относительно сделанного допущения по поводу значения суммы  $\alpha$  и  $\beta$ . Именно оно гарантирует, что относительные доли труда и капитала не будут затронуты относительными уровнями предложения этих двух факторов. Это дает простое объяснение наблюдаемому "относительному постоянству" долей производственных факторов в развитых странах на протяжении длительных периодов времени. Постоянство долей факторов в долгосрочном аспекте — это факт, который в настоящее время все больше подвергается сомнению. Тем не менее, уверенность в том, что эластичность замещения в реальном мире является равной единице, обеспечила популярность производственной функции типа Кобба-Дугласа или ее позднейшему родственнику — функции с постоянной эластичностью замещения (CES). Это также объясняет заинтересованность экономистов в нейтральности технического прогресса: как только изокванты смещаются и обращаются вокруг своей вершины (*pivot*), множитель  $A$  в производственной функции Кобба-Дугласа перестает быть простым коэффициентом масштаба, значение которого не оказывает влияния на  $\phi$ . Когда технический прогресс не является нейтральным, изменение  $A$  обязательно воздействуют на  $MRS$  и, следовательно, на  $\phi$ .

Доказательство равенства  $\phi = 1$  для любой функции Кобба-Дугласа элементарно.

Как мы видели выше,

$$\frac{K}{N} = \frac{\beta}{\alpha} \left( \frac{\bar{w}}{\bar{n}} \right), \text{ то } \frac{d(K/N)}{d(\bar{w}/\bar{n})}.$$

Также

$$\frac{K}{N} \left( \frac{\bar{n}}{\bar{w}} \right) = \frac{\beta}{\alpha}$$

Подставляя в данное ранее определение  $\phi$ , получим:

$$\phi = \frac{K}{N} \left( \frac{\bar{n}}{\bar{w}} \right) / \frac{d(K/N)}{d(\bar{n}/\bar{w})} = \frac{\beta/\alpha}{\beta/\alpha} = 1.$$

Заметим, что этот результат не опирается на условие  $\alpha + \beta = 1$ . Он имеет силу для любой функции Кобба-Дугласа, какой бы ни была сумма  $\alpha$  и  $\beta$ .

Особенность производственной функции Кобба-Дугласа состоит именно в том, что параметры, которые нужно оценить, есть показатели эластичности  $\alpha$  и  $\beta$ , которые также представляют собой относительные доли применяемых факторов. Есть очень немного производственных функций, обладающих таким свойством. Изучающий может убедиться в этом самостоятельно на следующих примерах линейно-однородных производственных функций:

$$X = aN + bK \tag{1}$$

$$\text{а } X = \sqrt{N^2 + K^2} \tag{2}$$

$$X = \sqrt[3]{N^2 K} \quad (3)$$

$$X = \sqrt{aN^2 + 2cNK + bK^2} \quad (4)$$

$$X = \frac{aN^2 + 2cNK + bk^2}{dN + eK} \quad (5)$$

где  $a, b, \dots e$  — константы. Легко видеть, что это однородные функции, так как все отдельные члены каждого равенства имеют одну размерность, а также, что они линейно однородны — сумма показателей степени всех отдельных членов равна единице. Тем не менее, константы в равенствах (1), (4) и (5) не равны показателям эластичности производственной функции относительно труда и капитала и  $\phi \neq 1$  при любых их значениях. Если это справедливо для многих однородных функций первой степени, то это тем более истинно для еще более широких классов производственных функций большей или меньшей степени однородности.

Обобщим сказанное: линейно-однородная производственная функция предполагает следующее: (1) предельный продукт какого-либо фактора варьирует только при изменении относительных количеств применяемых факторов; (2) участвующие в процессе факторы обладают свойством комплементарности, т. е. увеличение количества переменного фактора снижает его предельную производительность, но увеличивает предельную производительность фиксированного производственного фактора; (3) совокупный продукт в точности складывается из выплат используемым производственным факторам в соответствии с их предельной производительностью. Тем не менее, однородность первой степени сама по себе не гарантирует постоянства относительных долей. Это справедливо только для производственных функций особого рода, таких, как функция Кобба-Дугласа. Из этого следует, что если показатели эластичности производственной функции оцениваются исходя из относительных долей производственных факторов и предполагается, что последние в сумме составляют совокупный доход, этим самым подразумевается, что производственная функция имеет вид функции Кобба-Дугласа.

## 12. Экономический смысл линейно-однородных производственных функций

Выплаты производственным факторам в соответствии с предельной производительностью в точности исчерпают продукт тогда, и только тогда, когда производственная функция линейно однородна. Но что происходит, когда производственная функция является однородной не первой степени?

Конкуренция на рынках факторов производства всегда обеспечивает оплату производственных факторов в размере их предельной ценности или предельного продукта в денежной форме (*marginal revenue product*) вне зависимости от типа производственной функции. Однако, если производственная функция не является однородной первой степени, совокупный продукт либо превзойдет, либо будет меньше суммы долей при распределении (*distributive shares*). В случае отрицательного эффекта масштаба сумма вмененных рыночным механизмом факторных выплат будет меньше ценности выпущенной продукции, при этом остаточная величина присваивается некоторым "фиксированным" фактором. В случае положительного эффекта масштаба совокупный продукт недостаточен для оплаты вклада всех факторов в соответствии с их предельной производительностью, и какой-либо фактор должен получить меньше, чем его предельная производительность. Эти выводы объясняются взаимосвязью между предельными и средними издержками. Производственная функция, являющаяся линейно-однородной, образует горизонтальную долгосрочную кривую средних издержек. В случае возрастающей отдачи (*increasing returns*) или снижающихся издержек (*decreasing costs*) долгосрочная кривая предельных издержек лежит ниже долгосрочной кривой средних издержек (см. рис.10-3). Так как оплата фактора согласно его предельному продукту есть просто следствие действия механизма ценообразования, основанного на предельных издержках (*marginal cost pricing*), неудивительно, что конкурентная фирма в этой стадии ее функционирования понесет убытки. Это составляет основу тезиса Хотеллинга-Лернера (*Hotelling-Lerner*) о том, что ценообразование

на основе предельных издержек во всех отраслях экономики потребовало бы субсидий для любой отрасли со снижающейся ценой предложения [см. гл. 13, раздел 18]. Важно то, что положительный эффект масштаба уничтожает конкуренцию и, следовательно, основу для оплаты факторов в соответствии с их предельной производительностью. Подобным образом, цена, покрывающая долгосрочные предельные издержки в случае, когда последние превышают долгосрочные средние издержки, обязательно приведет к образованию остатка. Но когда долгосрочные средние и предельные издержки равны, продукт равняется сумме факторных платежей.

Это прекрасно продемонстрировано в доказательстве Вальраса-Викселля теоремы об "исчерпанности" продукта, которое объединяет краткосрочные условия минимизации издержек с долгосрочным условием равновесия, требующим равенства издержек на единицу продукции продажной цене единицы продукта. Если  $X = f(K, N, \dots)$ , тогда условие равновесия выглядит так:

$$pX = Kp_K + Np_N + \dots, \quad (1)$$

где  $p$  — цена продукции, а  $p_K$  и  $p_N$  — цены факторов. Затраты минимизируются путем максимизации чистого дохода:

$$\pi = TR - TC = pX - (Kp_K + Np_N + \dots).$$

Следовательно,

$$\frac{\partial \pi}{\partial K} = p \frac{\partial X}{\partial K} - p_K = 0, \quad \frac{\partial \pi}{\partial N} = p \frac{\partial X}{\partial N} - p_N = 0.$$

Отсюда в состоянии равновесия

$$p \frac{\partial X}{\partial K} = p_K, \quad p \frac{\partial X}{\partial N} = p_N, \dots \quad (2)$$

Подставляя уравнение (2) в уравнение (1), получаем

$$pX = K_p \frac{\partial X}{\partial K} + N_p \frac{\partial X}{\partial N} + \dots$$

или

$$X = K \frac{\partial X}{\partial K} + N \frac{\partial X}{\partial N} + \dots$$

В качестве окончательной проверки наших выводов можно определить эластичность суммарных издержек  $TC$  как функцию от выпуска таким образом, чтобы совокупный продукт полностью исчерпывался при получении каждым фактором своего предельного продукта:

$$\psi = \frac{X}{TC} \frac{dTC}{dX} = \frac{MC}{AC}.$$

Подобным образом, эластичность средних издержек  $AC$  может быть выражена как

$$\begin{aligned} r &= \frac{X}{TC/X} \frac{d(TC/X)}{dX} = \frac{X^2}{TC} \frac{d}{dX} \left( \frac{TC}{X} \right) = \frac{X^2}{TC} \frac{1}{X^2} \left( X \frac{dTC}{dX} - TC \right) \\ &= \frac{X}{TC} \frac{dTC}{dX} - 1 = \psi - 1 = \frac{MC - AC}{AC}. \end{aligned}$$

Если  $\psi = 1, r = 0$ , мы имеем случай постоянного эффекта масштаба при равенстве средних и предельных издержек. Если  $\psi < 1, r < 0$ , средние издержки превышают предельные и наблюдается положительный эффект масштаба. Если  $\psi > 1, r > 0$ , получим отрицательный эффект масштаба при росте средних издержек по мере увеличения производства.

## ОПТИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ФИРМЫ

Уикстид, открывший теорему об "исчерпанности" продукта, считал ее универсальной. Он говорил, что она на самом деле является не "законом распределения, а аналитическим и синтетическим законом сложения факторов производства и разложения (*resolution*) продукта, равно имеющим силу и на острове Робинзона Крузо, и в традиционной индийской деревне, и в современных промышленных центрах, где господствует конкуренция". Отчасти этот любопытный вывод Уикстида объясняется тем, что

он подобно большинству своих современников рассматривал условия возрастающей, постоянной и убывающей отдачи как взаимоисключающие альтернативы, а не как различные участки долгосрочной кривой отраслевых издержек. Но это еще не все объяснение его необычного утверждения. Как сказала Джоан Робинсон: "Для большинства современников Уикстида (хотя, думаю, за исключением Маршалла) "теория предельной производительности" была формулировкой какого-то таинственного закона природы. Для современного экономиста это просто набор самоочевидных утверждений, отражающих следствие из исходного предположения о том, что отдельный работодатель максимизирует свою прибыль. Именно это фундаментальное различие точек зрения придает дискуссиям вокруг "проблемы суммирования" (*adding-up-problem*) причудливый и фантастический характер в глазах современного читателя".

### 13. Викселлевское доказательство "исчерпанности" продукта

Кнут Виксель первым понял, что тезис об "исчерпанности" продукта имеет силу вовсе не при любых обстоятельствах: "исчерпанность" продукта является условием равновесия, соответствующим точке, в которой производственная функция становится касательной к линейно-однородной функции\*. Вывод Викселя состоял в том, что рыночный механизм автоматически приведет к этому условию в долгосрочном аспекте. Если наниматель платит всем нанятым их предельный продукт, у него может остаться доход, превышающий предельный продукт его собственной полезной деятельности. Если это происходит, нанимаемые сами становятся нанимателями, что ведет к исчезновению излишка. С другой стороны, если излишек окажется отрицательным, наниматель перестанет получать остаточный доход и сдаст свои мощности в аренду, взяв в оплату ценность их предельного продукта. Конечно, наниматель — это не кто иной, как предприниматель, но Виксель полагал, что предпринимательство само по себе не есть фактор производства; его функции могут выполняться любым другим фактором, например наемными управляющими. Так это или нет, результат только что описанного процесса заключается в том, что в условиях совершенной конкуренции и свободного найма факторов производства фирмы тяготеют к функционированию на точке минимума их кривых долгосрочных издержек с таким уровнем выпуска продукции и при такой комбинации ресурсов, которые соответствуют линейно-однородной производственной функции. Действительно, совершенная конкуренция подразумевает осуществление производственной деятельности при постоянной отдаче, так как никакая иная отдача несовместима с совершенной конкуренцией.

Аргументация Викселя допускает существование оптимального размера фирмы. В этом месте мы должны задаться вопросом, которого до сих пор избегали: а существует ли на самом деле подлинная экономия или перерасход от эффекта масштаба? Если кривые долгосрочных издержек фирм в любой отрасли горизонтальны, размер фирм неопределим. Если размер каждой фирмы неопределим, то же самое можно сказать и о числе фирм в отрасли, что вызывает сомнения по поводу необходимого для ситуации совершенной конкуренции большого числа фирм. Это объясняет, почему

\* Виксель был первым, кто ясно заявил об этом в печатной публикации. Однако об этом говорилось еще в 1895 г. в неопубликованной рецензии Энрико Бароне (Enrico Barone) на книгу Уикстида "Очерки по поводу согласования законов распределения". Бароне направил свою рецензию в *"The Economic Journal"*, утверждая, что идея "исчерпания" продукта содержалась в вальрасовских уравнениях минимизации издержек и, следовательно, Вальрас, даже не упоминавший о предельной производительности, тем не менее обладает приоритетом первооткрывателя "закона предельной производительности" по сравнению с Уикстидом. Эджуорт, издатель *"The Economic Journal"*, отверг статью Бароне. Когда Вальрас опубликовал третье издание своих *"Elements"* в 1896 г., он дополнил его приложением, относящимся к Уикстиду, в сущности повторяя аргументацию Бароне и буквально обвиняя Уикстида в плагиате. Это приложение вызвало раздражение среди многих экономистов того времени и расстроило даже многих сторонников Вальраса. В конечном счете Вальрас убрал его из четвертого издания *"Elements"* (1900), которое впервые в явном виде содержало теорию предельной производительности по отношению к распределению, однако спор о приоритете бушевал еще долгие годы. По иронии судьбы оказалось, что Вальрас получил всю теорию предельной производительности вкуче с теоремой об "исчерпании" продукта в письме от друга-математика в 1877 г., за 17 лет до появления "Очерка" Уикстида, но не был в состоянии ее использовать, так как тогда не знал математику в достаточной мере, чтобы понять письмо.

экономисты не желали расстаться с идеей об U-образных долгосрочных кривых средних издержек, но ничуть не свидетельствует о существовании каких-либо веских оснований для такой идеи.

#### 14. Тезис о неделимости

Если два производственных фактора полностью взаимозаменяемы при производстве данного вида продукта, они обязательно являются бесконечно делимыми: изокванты в этом случае представляют собой прямые линии, что означает постоянство предельной нормы замещения двух факторов. В качестве иллюстрации, построим таблицу производства (рис. 11-9), такую, чтобы данное суммарное количество труда и капитала всегда производило бы одинаковое количество продукции, независимо от пропорции, в которой эти факторы комбинируются. Значение  $MP_N$  определяется для любого данного количества  $K$  и может быть определено из таблицы как разность между соседними значениями вдоль любой строки. Аналогично значение  $MP_K$  может быть найдено путем вычисления разности двух соседних элементов в любом столбце.  $MP_N$  и  $MP_K$  — везде константы. Так как  $MRS = MP_N/MP_K$ , значение  $MRS$  постоянно. Полная замещаемость приводит не только к постоянству предельных продуктов, но и к постоянной отдаче: если предельный продукт дополнительной единицы капитала равен предельному продукту дополнительной единицы труда то, вместе взятые, они увеличат выпуск на удвоенный предельный продукт капитала и труда, не правда ли?

С другой стороны, ясно, что выпуклые изокванты, отражающие снижающуюся предельную производительность, подразумевают, что факторы не являются полностью взаимозаменяемыми. Очевидное объяснение этого явления состоит в том, что бесконечная делимость используемых производственных факторов не может быть достигнута в краткосрочном аспекте. Отдельные факторы, такие, как, к примеру, производственное оборудование, в краткосрочном аспекте доступны только в дискретных количествах. Аналогично, если постоянная отдача не имеет места в долгосрочном аспекте, это должно происходить по причине того, что делимость, меньшая абсолютной, мешает факторам быть полностью взаимозаменяемыми. Итак, изменяющаяся отдача объясняется явлениями неделимости: это так называемый "тезис о неделимости".

Сформулируем наш вывод иначе: существует определенная оптимальная пропорция факторов производства; так как факторы доступны только в дискретных "порциях", эта оптимальная пропорция недостижима, если суммарное количество используемых ресурсов не очень велико; неэффективность маломасштабного производства происходит из невозможности получения эффективных количеств недостаточно делимого фактора; при абсолютной делимости оптимум может быть достигнут для любого масштаба производства; следовательно, экономия в результате эффекта масштаба происходит из-за явлений неделимости. Аналогично перерасход, связанный с эффектом масштаба, объясняются существованием такого неделимого фактора, как

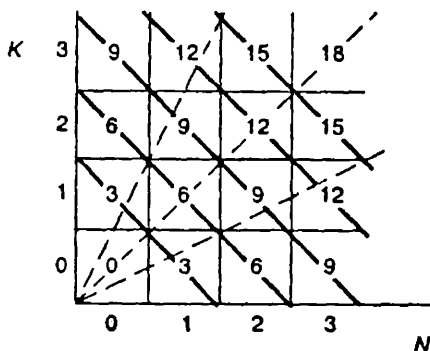


Рис. 11-9



управленческая координация. Из этого следует, что все явления, которые характеризуются переменной отдачей, сводимы к случаям неделимости.

Предположение о том, что производственная функция должна быть линейно-однородной (а если это не так, объяснением является неделимость (*lumpiness*) некоторого производственного фактора) не из тех, которые могут быть опровергнуты эмпирически. В конце концов, абсолютно делимый и однородный фактор производства определяется как класс различных абсолютно взаимозаменяемых единиц производительных услуг. Отсюда сразу следует, что приращения количества однородного фактора обладают одной и той же единичной эффективностью и, следовательно, их эффективность не зависит от масштаба производства. Утверждение, будто экономия на эффекте масштаба не существовала бы, если бы факторы были бесконечно делимы, тавтологично, потому что неделимый фактор определяется как не обладающий свойством равной эффективности любых равных его количеств. Тем не менее, несмотря на тавтологический характер тезиса неделимости, он помогает осмыслить проблему путем построения классификационной схемы.

### 15. Подлинная переменная отдача

Никто не утверждает, что факторы на самом деле абсолютно делимы: если следовать совету Самуэльсона и ограничить набор "факторов", используемых в производственной функции, измеримыми физическими благами и услугами, делимость этих "факторов" не будет подразумевать постоянной отдачи. Но и помимо этого, вполне может быть, что эффективность зависит от абсолютных количеств ресурсов, объединенных в процессе производства. В последние годы своей жизни Чемберлин энергично подчеркивал значение подлинной экономии и подлинного перерасхода вследствие эффекта масштаба. Биология дает много примеров непропорциональностей в полном смысле этого слова, и, возможно, что производство в физическом выражении характеризуется такими же свойствами\*.

Более того, если факторы сами по себе абсолютно делимы, осуществляемая ими полезная деятельность (*activities*) может быть непропорциональна выпуску продукции. Такие виды деятельности, как бухгалтерский учет, кредитная и финансовая политика, планирование производства, совсем не обязательно должны изменяться пропорционально выпуску продукции даже при абсолютно делимых производственных факторах: удвоение объемов заказов и продаж может и не удвоить необходимую канцелярскую работу по причине использования копирки. Более того, наличие в производственной функции случайных переменных может породить экономию от масштаба производства посредством сосредоточения резервов. Семьдесят лет назад Эджуорт утверждал, что благодаря закону больших чисел ликвидные резервы коммерческих банков изменяются в меньшей пропорции, чем сумма их депозитов. С тех пор было показано, что оптимальные размеры страховых запасов, создаваемых для предохранения от случайных колебаний спроса, зависят от квадратного корня из величины спроса; аналогично, затраты на аудиторские проверки и контроль качества имеют тенденцию изменяться пропорционально квадратному корню от количества статей, подвергающихся аудиту или контролю. Рассмотрение такого рода экономии от эффекта масштаба разрушает теорию предельной производительности применительно к ценообразованию на факторы производства. Если факторы получают плату в размере их предельного продукта, то в условиях возрастающей отдачи совокупного продукта не хватит на выплату полного вознаграждения всем факторам. Таким образом, конкуренция не может продолжаться существовать, и нет механизма, вынуждающего монополистов выплачивать нанимаемым факторам их предельный продукт.

\* Часто приводимый биологический пример состоит в том, что блоха способна прыгнуть выше, чем человек, пропорционально уменьшенный до ее размера, но не в состоянии прыгнуть вообще, если увеличить ее до человеческих размеров. Сила крыльев и мускулов блохи пропорциональна их поперечному сечению в квадрате. Ее вес пропорционален объему в кубе. Следовательно, если мы увеличиваем размер блохи в тысячу раз, мы увеличиваем ее силу в миллион, но ее вес - в миллиард раз.

Если экономия от эффекта масштаба характеризует изрядную часть современного производства, теория предельной производительности просто-напросто неприменима.

### 16. Перерасход на управленческих издержках

Если же говорить о перерасходах технологического плана, то представляется затруднительным привести какой-либо убедительный пример подлинных непропорциональностей. Не существует никаких финансовых перерасходов, связанных с эффектом масштаба, и торговые издержки не обязательно характеризуются снижающейся отдачей. Конечно, если фирма насытила свой рынок, могут появиться трудности с реализацией. Но это ограничение со стороны спроса, а не издержек. Основной фактор перерасхода от роста масштаба — это перерасход на управленческих издержках, отражающий неделимость управленческих функций. Но почему нельзя преодолеть управленческий перерасход путем децентрализации принятия решений? Однако это обычно вызывает качественные изменения системы управления, что по определению выходит за рамки статического анализа. Аналогично допущение о заданном уровне технологических знаний исключает возможность научиться преодолевать административные узкие места посредством разделения функций. Но управленческая деятельность, по определению не подлежащая изменениям, обретает характер фиксированного фактора производства. Следовательно, с уверенностью можно сказать, что перерасход на управленческих издержках целиком обязан своим существованием феномену неделимости.

### 17. Рост фирм

Управленческий перерасход ставит границы экспансии, которая может быть осуществлена фирмой за данный период времени. Но тот факт, что существует оптимальный с точки зрения статической эффективности размер фирмы, не означает, что растущие фирмы в конечном счете обречены стать неэффективными. Технологические или даже управленческие отрицательные эффекты масштаба не обязательно ограничивают размер фирмы в отличие от размера предприятия: процессы всегда могут быть продублированы, когда они приобретают неэффективные размеры. Даже если существует оптимальный объем выпуска для каждого из заводов и технологических линий фирмы, для фирмы в целом он может и не существовать. Кроме того, даже если включающая много предприятий фирма слишком велика, чтобы максимизировать эффективность использования данного объема ресурсов, она может быть не в состоянии достичь эффективности путем децентрализации без некоторого положительного темпа роста. Опять же очевидно, как далека традиционная теория фирмы от реальных законов, управляющих процессом роста фирм в реальных условиях.

Интересно посмотреть, что происходит с понятием оптимального размера фирмы при динамическом анализе проблемы. Предположим, что оптимальный в долгосрочном аспекте размер фирмы равен по меньшей мере отрасли в целом, так что долгосрочное стабильное равновесие в отрасли в условиях совершенной конкуренции невозможно с точки зрения статической теории. Теперь допустим, что средние и предельные издержки производства данного объема продукции в данный момент времени представляют собой убывающую функцию от объема выпуска, отражающую выгодность расширения производства, но возрастающую функцию от темпа изменения выпуска в этот момент времени, что отражает выгодность сокращения производства, если предварительно выпуск продукции увеличивался. Тогда при данном объеме производства в момент времени  $t$  средние и предельные издержки будут увеличиваться с ростом выпуска в момент  $t + 1$ , если в этот промежуток времени произошло ускорение темпов роста выпуска продукции. Каждая фирма теперь осуществляет равновесный выпуск продукции в любой момент времени, приравнивая предельные издержки производства данного выпуска продукции в данный момент к цене продукции, и, тем не менее, объем выпуска будет расти. Мы получили смещающееся состоя-

ние равновесия, и стабильность в данном случае заключается в тенденции приспособления скорее к темпу изменения объема выпуска, нежели к данному его уровню. При условии, что кривая спроса на продукцию отрасли продолжает смещаться вправо, достижение долгосрочного равновесного состояния может таким образом постоянно отсрочиваться и чистая, если не совершенная, конкуренция может длиться сколь угодно долго.

## ТЕОРИЯ ПРИБЫЛИ

В состоянии долгосрочного конкурентного равновесия оплата каждого фактора, включая нанимателя труда, равна денежному выражению его предельного продукта; предпринимателю не достается никакого остатка, и прибыль равна нулю. Но как насчет тех теорий, которые определяют прибыль как доход некоторого четвертого фактора производства, именуемого "организацией" или "предпринимательством", включающего координацию факторов, принятие решений, а также несение бремени риска и неопределенности? Может показаться, что в этом случае мы можем просто применить стандартную теорию предельной производительности и определить "нормальную прибыль" как предельный продукт предпринимателя. Таким образом, мы можем вместе с Маршаллом утверждать, что в состоянии долгосрочного равновесия прибыль "нормальна", так как чистая, или остаточная, прибыль равна нулю. Основательна ли эта точка зрения?

### 18. Смысл чистой прибыли

Прежде всего мы должны прояснить, что понимается под "чистой прибылью". Какая бы путаница не существовала в терминологии экономистов, они со времен Адама Смита всегда исключали из чистой прибыли все необходимые статьи расходов. Чистая прибыль - это доход сверх издержек упущенной возможности (*opportunity cost payments*), т. е. выплат, необходимых для отвлечения производительных услуг от их наиболее выгодных альтернативных применений. В то же самое время чистая прибыль есть также доход сверх "реальных" издержек, так как она не призвана поддерживать существование какого-либо производственного фактора. Следовательно, чистая прибыль полностью аналогична рикарданской ренте в случаях, когда земля не используется каким-либо альтернативным образом. Если земля может использоваться иначе, земельная рента должна уплачиваться фирмой для закрепления за собой участка земли, на котором она функционирует. Аналогично, если издержки неперехода к другому виду деятельности (*transfer cost*) или издержки упущенной возможности для лица, принимающего окончательные решения, положительны, из чистой прибыли следует вычесть заработную плату за управление. Подобным образом тот факт, что некий бизнесмен получает существенно больший доход, нежели остальные, может привести нас к определению чистой прибыли как "ренты за дарование" (*rent of abilities*), излишка, приходящегося на долю неординарного делового таланта. Но в состоянии долгосрочного равновесия подобные рентные выплаты являются частью затрат в форме заработной платы за высокоэффективное управление; теория прибыли как "ренты за дарование" есть по сути завуалированная форма теории дифференцированной заработной платы.

Придерживаясь нашего определения чистой прибыли, не включающей ни альтернативных, ни реальных издержек, мы можем определить ее как остаток после того, как совершены все контрактные выплаты, включающие издержки упущенной возможности для управляющих (*transfer costs of management*), страхуемые риски, амортизацию и выплаты акционерам, достаточные для поддержания сложившегося уровня инвестиций.

### 19. Предприниматель как фактор производства

Если рассматривать предпринимателя как отдельный производственный фактор, получающий свой предельный продукт, по логике мы не можем приравнивать этот предель-

ный продукт к чистой прибыли. Чистая прибыль может быть либо предельным продуктом некоторого фактора, либо неменьшей остаточной величиной. Мы только что пришли к выводу, что это — остаточная величина. Следовательно, предельный продукт предпринимательства не может быть чистой прибылью.

Но представления о предпринимателе как о факторе производства, существующем отдельно и в дополнение к общепринятой триаде земли, труда и капитала, как неустанно указывал Эджуорт, сами по себе несостоятельны. Мы не в состоянии определить предельный продукт фактора, если он не является одновременно бесконечно делимым и строго однородным. Если он не делим до беконечности, предельный продукт может быть вычислен только приблизительно. Если он не строго однороден, мы не можем вести речь об одном и том же факторе. На практике определение фактора всегда представляет собой некий компромисс между требованиями делимости и однородности. Слишком часто, если фактор делим на очень мелкие единицы, эти последние оказываются лишены экономического смысла: представьте себе минуты или даже секунды труда. И с другой стороны, если фактор в строгом смысле удовлетворяет требованию однородности, он оказывается неделимым; представьте себе людей одного возраста, врожденных способностей, трудового опыта и образовательного уровня\*. Но в случае с предпринимательством обычные практические компромиссы приходится доводить до чрезмерных масштабов. Если предприниматель — человек, в фирме есть место только для ограниченного количества предпринимателей, и натяжкой было бы говорить о предпринимателях как представителях однородной группы; если предпринимательство — функция, оно не может быть мелко дробимо на предпринимательские человеко-часы или другие единицы измерения. Короче говоря, предпринимательство — функция, не удовлетворяющая условиям, требуемым для определения "производственного фактора".

Что же это тогда? С одной стороны, в экономической системе, характеризуемой частной собственностью на капитал, оно представляется жизненно важной функцией, с другой стороны, теория предельной производительности отказывает ему в какой-либо роли в условиях долгосрочного равновесия. Это головоломка, требующая какого-то разрешения. Чтобы понять странное исчезновение предпринимателя с авансены экономической теории, мы должны на некоторое время обратиться к прошлому.

## 20. История концепций предпринимательства

Адам Смит в "Богатстве народов" в явном виде разделил функции капиталиста и менеджера и подчеркнул тот факт, что "прибыль" (*profus*) капиталиста не включает "заработной платы" за управление как вознаграждения "за труд по надзору и руководству". Тем не менее, Смит не проводил какого либо различия между капиталистом как лицом, предоставляющим предприятию "фонды" (*stock*), и предпринимателем как лицом, принимающим окончательные решения. Он использовал термины "projector" (составитель проектов) и "undertaker" (предприниматель) в качестве английских эквивалентов французского слова "entrepreneur" (предприниматель), но только как синонимы понятия "собственник предприятия" (*business proprietor*). Неспособность изолировать предпринимательскую функцию от чистой функции собственности на капитал стала общим местом у всех представителей английской классической школы. Поэто-

\* В "Очерке о согласовании законов распределения" Уикстид принял все ресурсы бесконечно делимыми и таким способом попытался низвести постоянную отдачу до уровня тавтологии. Вместо принятия грубой производительной триады классической экономической теории он решил, что "мы должны считать любой вид и любое качество труда, которые можно отличить от других его видов и качеств, отдельным фактором ... вместо рассуждений о некоторой сумме фунтов капитала мы будем говорить о количестве плугов, тонн удобрений, лошадей или футофунтов (*footpounds*) энергии". Из этого следует, что пропорциональное увеличение всех этих строго однородных, но также строго неделимых производственных ресурсов должно увеличить выпуск продукции в той же пропорции. Но Уикстид не осознал, что он неявно устранил понятие предельного продукта. Если один из ресурсов неделим, наименьшее увеличение выпуска продукции, оставляющее пропорции ресурсов неизменными, - 100%. Однако в этом случае принцип предельной производительности неприменим. Для вычисления предельного продукта ресурса его делимость на мелкие части так же необходима, как и однородность.

му, термин "*entrepreneur*" и любые его английские эквиваленты, а также концепция бизнесмена как главной движущей силы перемен в экономике полностью отсутствуют в трудах Рикардо.

Некоторые скажут, что английских "классиков" можно простить за смешение функций капиталиста и предпринимателя. Конечно, корпоративная форма организации бизнеса, в которой капиталистическая роль акционеров отчетливо различается от функции принятия решений менеджерами и предпринимателями, была изобретена несколькими столетиями ранее. Тем не менее, до "железнодорожной горячки" (*railway mania*) 40-х годов XIX века торговля на британской фондовой бирже большей частью ограничивалась государственными облигациями и акциями коммунальных служб, и преобладающей формой деловой собственности в зените Промышленной революции была семейная фирма, размером от малого до среднего, где капитал обеспечивался хозяином, его родственниками или друзьями. Неудивительно, что экономисты классической школы были не в состоянии выделить особый характер предпринимательской функции.

Однако в ходе дальнейших размышлений это историческое объяснение того, почему английская классическая политическая экономия явно пренебрегла предпринимательством, представляется не слишком убедительным. Дело в том, что понятие предпринимателя, выполняющего функцию, полностью отличную от функций капиталиста и менеджера, было уже формализовано Ричардом Кантильоном, писавшим примерно за 20 лет до Адама Смита.

Кантильон обнаружил, что расхождения между рыночным спросом и предложением создают возможности покупать дешево и продавать дорого, и именно этот тип арбитражных сделок приводит конкурентные рынки в состояние равновесия. Он назвал людей, использующих эти нереализованные возможности извлечения прибыли "предпринимателями", т. е., индивидами, желающими купить по известной цене и продать по неизвестной. Более того, он отметил, что действия такого рода не обязательно требуют производственной деятельности и не обязательно поглощают личные средства предпринимателя, хотя часто это необходимо. Короче говоря, предпринимательство для Кантильона - вопрос предвидения и желания брать на себя риск, что не обязательно связано с вовлечением труда в некий производственный процесс. Следовательно, Кантильон несомненно различал функции предпринимателя и капиталиста.

Адам Смит читал Кантильона, но не принял к сведению его анализ предпринимательства. Аналогично Рикардо имел подсказку в виде трудов Жана Батиста Сэя, который в значительной степени опирался на Кантильона, различая, с одной стороны, предоставление предприятию капитала, а с другой — многочисленные функции надзора, руководства, контроля и оценки. Тем не менее, у Рикардо нет даже намека на особую роль предпринимательства. Очевидно, что Рикардо, а вслед за ним буквально все прочие ведущие экономисты английской классической школы считали процессы производства и капиталовложений более-менее автоматическими, не требующими принятия важных решений, оценок риска и всякого рода предвидений. Рикардо признавал, что капиталист, первым внедривший новшество, скажем новую машину, способен собрать урожай сверхдохода, но это не подвело его к выделению способности к инновациям как черты, отличающей одного капиталиста от другого.

Абсолютно то же справедливо и по отношению к Марксу. Несмотря на сделанный им акцент на накоплении капитала, на беспощадной альтернативе: инновации или гибель, Маркс также трактовал экономическую деятельность как автоматический процесс, если только имеется требуемый капитал. Согласно Марксу принуждение рабочей силы к более напряженному труду есть один из двух главных источников сверхприбыли капиталистов; тогда как другой источник — внедрение нового оборудования. Но у Маркса никогда не возникает проблемы по поводу того, какие новые машины капиталист собираются внедрять; подобным образом, у Маркса не существует и свободы выбора масштаба предприятия, или числа видов производимой продукции, или осваиваемых рынков. Иными словами, Маркс, как и все экономисты до него и

после него, понимал, что действие механизма конкуренции требует различий в поведении экономических агентов — в конце концов, если бы все они в одинаковых условиях вели себя одинаково, было бы невозможно объяснить перемены в экономике и экономический прогресс. Тем не менее, Маркс не проявлял интереса к этим индивидуальным различиям, которые только и объясняют динамическую эволюцию капиталистической системы.

Маркс прекрасно знал, что капиталисты могут заимствовать весь свой капитал в банке, именно поэтому он считал, что процент на капитал вычитается из "прибыли" предприятия. Он также знал, что особые профессиональные умения менеджеров, включая навыки надзора за рабочей силой и управления ею, могут быть "наняты" на рынке труда. Но он никогда не рассматривал вопроса, соответствует ли остаточный доход после уплаты процента на заемный капитал и платы за управление какой-либо специфической экономической функции, например, приобретению ресурсов по известным ценам и продаже продукции по неизвестным ценам, результатом чего могут быть убытки вместо прибыли. Должно быть, он полагал, что либо капиталисты не испытывают никакого бремени риска, либо, если они и несут бремя риска, то в капиталистической экономике предложение людей, желающих взять его на себя, явно неограниченно. Так или иначе, Маркс, как Смит и Рикардо, просто слил воедино функции капиталиста и предпринимателя.

За первой полностью адекватной формулировкой роли предпринимателя мы должны обратиться не к Марксу, не к Сэю, и даже не к Кантильону, а к Тюнену. Во 2-м томе "Изолированного государства" (1850) Тюнен определил прибыль предпринимателя как доход, остающийся от валовой прибыли деловой операции после уплаты (1) процента на инвестированный капитал, (2) платы за управление и (3) страховой премии по исчислимым рискам потерь. Вознаграждение предпринимателя, продолжал Тюнен, является, таким образом, доходом за принятие на себя тех рисков, которые из-за их непредсказуемости не покроеет ни одна страховая компания. Так как инновационная деятельность - в точности та процедура, при которой невозможно предсказать вероятность дохода или убытков, предприниматель с необходимостью является "изобретателем и исследователем" в своей области". Обратите внимание: эта виртуозная трактовка предпринимателя как претендента на остаточный рискованный и непредсказуемый доход, часто, но не всегда осуществляющего инновации, опережает публикацию "Капитала" Маркса на 17 лет! Более того, Маркс читал "Изолированное государство" Тюнена. Короче, давайте не будем говорить, что Маркс отождествлял предпринимателя и капиталиста, потому что у него не было альтернативы.

Мильт в "Основах" (1848) популяризировал термин "предприниматель" среди английских экономистов, но не смог преодолеть влияния смитианско-рикардианской традиции, трактовавшей предпринимателя просто как всесторонне рассматриваемого капиталиста. Вскоре после этого "маржиналистская революция" отвлекла внимание от внутренней организации делового предприятия, элиминируя тем самым роль как капиталиста, так и предпринимателя. Когда совершенная конкуренция выполнила свою задачу, когда достигнуто долгосрочное равновесие, совокупный продукт в точности сводится к факторным выплатам в соответствии с принципом предельной производительности; прибыль устраняется, и предприниматель, по словам Вальраса, "ничего ни выигрывает, ни теряет".

Мы подошли к сути вопроса, с которого начали. Пока экономический анализ углублен в природу статического равновесия в условиях совершенной конкуренции, как для теории предпринимательства, так и для теории прибыли как предъявления прав на остаточный доход со стороны лиц, принимающих на себя риск, связанный с неопределенностью, просто-напросто нет места. То, что ранние экономисты классической школы называли "прибылью", или то, что Маркс именуется "прибавочной стоимостью", теперь получает название "процента", и, конечно, совершенная конкуренция порождает положительную процентную ставку даже в стационарном равновесном состоянии. Но перманентный положительный остаток сверх заработной платы и про-

цента может быть результатом только постоянного технического прогресса, подрывающего стационарное состояние, а новая экономическая теория немного могла сказать о движущих силах технического прогресса.

Растущая популярность теории общего равновесия закрыла возможность построения теории предпринимательства. Статический равновесный анализ все более стал характеризовать экономические исследования по мере того, как XIX в. дал дорогу XX в. И даже в 1930-х годах, когда на сцену вступила кейнсианская макроэкономика, валрасовский анализ статического равновесия все более совершенствовался и достиг наибольшей утонченности в 50-х и 60-х годах. Несмотря на героические попытки привнесения динамики в микроэкономический анализ, значительные области современной экономической науки остаются в концептуальных рамках общего статического равновесия. Неудивительно, что типичный учебник экономической теории сегодняшних дней насыщен анализом поведения потребителя, решений фирм, максимизирующих прибыль (в краткосрочном равновесии), теории заработной платы, теории процента, теории внешней торговли и т.п., но небогат анализом технических нововведений, роста крупных фирм, причин богатства и бедности народов и теории предпринимательства.

Это тем более примечательно, что фактический консенсус по поводу несущественности предпринимательства в XX в. подвергался сомнению по крайней мере по двум серьезным поводам. Одним из них была публикация книги Фрэнка Найта (Frank Knight "Риск, неопределенность и прибыль" *"Risk, Uncertainty and Profit"*) (1921), признанного, но мало читавшегося классического произведения современной экономической науки.

### 21. Прибыль как доход за несение бремени неопределенности

Найт начал с развития тюеновского различия между "риском" и "неопределенностью". Многие из неопределенностей экономической жизни подобны шансам умереть в определенном возрасте: их объективная вероятность исчислима, и поэтому они могут быть переложены на чужие плечи посредством страхования. Такого рода риски становятся статьей издержек производства, вычитаемой из прибыли или убытков, а не их причиной. Однако существуют неопределенности иного рода, которые никогда не могут быть подвержены объективному измерению, так как они касаются беспрецедентных ситуаций. "Единственный "риск", ведущий к прибыли, — замечал Найт, — есть уникальная неопределенность, проистекающая от осуществления функции ответственности в последней инстанции. Эта неопределенность по своей природе не может быть ни застрахована, ни капитализирована, ни оплачена в форме заработной платы (*salaried*)".

Вся прелесть аргументации Найта заключалась в том, что согласно ей существование подлинной "неопределенности" будущего может позволить предпринимателям получать положительную прибыль, несмотря на совершенную конкуренцию, долгосрочное равновесие и "исчерпанность" продукта. Производство осуществляется в предвосхищении потребления, и так как спрос на производственные факторы выводится из ожидаемого спроса потребителей на выпускаемую продукцию, предприниматель вынужден строить предположения по поводу цены своего конечного продукта. Но невозможно определить цену конечного продукта без знания того, что выплачивается факторам производства. Предприниматель разрешает эту дилемму путем угадывания цены, по которой будет продаваться выпущенная продукция, тем самым трансформируя известный предельный продукт факторов производства в физическом объеме в их ожидаемый предельный продукт в денежной форме. Так как найм факторов производится на договорной основе и, следовательно, они должны получить свой предельный продукт в денежной форме, предприниматель как претендент на не обусловленный контрактом остаточный доход может получить непредвиденные доходы (*windfall gain*), если реальные поступления окажутся больше прогнозных.

Мы не можем описать эти "необусловленные контрактом" непредвиденные поступления как необходимую цену, которая должна быть уплачена за выполнение специфической функции — издержки несения бремени риска, — так как этим подразумевалась бы определенная связь между уровнем прибыли и бременем неопределенности. Но такой связи не существует. Если бы она на самом деле существовала, несение бремени неопределенности обладало бы всеми характеристиками производственного фактора и к нему можно было бы приложить теорию предельной производительности: прибыль равнялась бы предельному продукту предпринимательства и составляла бы вследствие этого стандартный элемент издержек производства. Но прибыль представляет собой непредвиденную разницу между ожидавшимися и реализованными поступлениями от предприятия и, как таковая, прекратит свое существование в стационарной экономике, где все будущие события могут быть в точности предугаданы. Прибыль — это не доля отдельного фактора при распределении, а элемент, присутствующий в выплатах всем видам производительных агентов. Когда большинство предпринимателей пессимистически оценивают будущее, ожидая падения цен, агенты, нанятые на договорных условиях, могут получить меньше, чем вырученная ценность их предельных продуктов, и прибыль в этом случае действительно, извлекается из самих факторов производства. Аналогично, когда предприниматели настроены оптимистически, ожидая роста цен, вместо прибыли может случиться убыток, так как нанятые факторы вознаграждаются на основе их ожидаемого предельного продукта, который теперь может и превысить ценность предельных продуктов, которая реализуется в конечном счете, когда выпущенная продукция продана.

Книга Найта отменно выдержала критику, хоть и была опубликована более 60 лет назад. Усвоение его достижений ортодоксальной экономической теорией не представило больших проблем, так как Найт не подвергал сомнению статистический экономический анализ. К сожалению, он не смог убедить ортодоксальных экономистов в том, что теория прибыли, основанная на неопределенности, представляет собой более, чем сноску к магистральному направлению анализа, устраняющую неувязки, оставленные без внимания со времен Адама Смита. Экономическая наука получила удовлетворительное объяснение прибыли и предпринимательства, но, разумеется, основной упор анализа оставался направленным на ценообразование на факторы производства в стационарных условиях в соответствии с принципами предельной производительности.

## 22. Прибыль как доход от инноваций

За 10 лет до появления книги Найта молодой Шумпетер в "Теории экономического развития" (1912) предложил совершенно иной взгляд на эту экономическую проблему. В этой книге предпринимательство и его связь с динамической неопределенностью помещаются в центр экономического исследования. Шумпетер развивал свои рассуждения путем построения модели экономики, в которой всякого рода технический прогресс отсутствует. Он утверждал, что в такой экономике устанавливается повторяющийся и абсолютно рутинный экономический процесс, при котором нет никакой неопределенности будущего. Как следствие, в такой экономике не будет прибыли и, более того, даже ставка процента упадет до нуля. Короче говоря, конкурентное стационарное равновесие, как оно представлено традиционной теорией, исключает как прибыль, так и процент. Утверждение Шумпетера о том, что только технологические инновации и динамические изменения могут породить положительную ставку процента, подверглось горячему обсуждению [см. гл. 12, раздел 13], в то время как его взгляды на инновации и предпринимательство остались в тени. Проводя различие между "изобретением" и "инновацией" — открытием нового технического знания и его практическим применением в промышленности — и широко определяя "инновацию" как внедрение новых технологий, новых продуктов, новых источников снабжения и новых форм индустриальной организации, Шумпетер свел все "возмущающие" эко-



номические изменения к инновациям и отождествил инноватора с предпринимателем. Предприниматель — источник всех динамических изменений в экономике, и капиталистическая система для Шумпетера не может быть понята в отрыве от условий, создающих почву для предпринимательства.

Как и во всех предшествующих теориях предпринимательства, предприниматель по Шумпетеру — функциональная роль, которая не обязательно воплощается в определенном физическом лице и, разумеется, не в четко очерченной группе лиц. Предприниматель может быть капиталистом или даже менеджером корпорации, но объединяются ли все эти различные функции в одном или более лицах, зависит от природы рынков капитала и форм индустриальной организации. Но Шумпетер пошел даже дальше своих предшественников в признании того, что один и тот же человек может быть предпринимателем, пока он, осуществляет инновации, и утратить этот статус после налаживания своего бизнеса и постановки его на рельсы рутинного процесса. Таким образом, реальная популяция предпринимателей в капиталистической экономике постоянно варьирует, так как предпринимательская функция, как правило, переплетается с другими видами деятельности.

### 23. Прибыль как доход от арбитражных сделок

Влияние Шумпетера на теорию предпринимательства было подавляющим, и писавшие впоследствии по этому вопросу авторы обычно заявляли свою собственную позицию, противопоставляя ее его взглядам. Однако тем временем магистральное направление экономической теории продолжало игнорировать труды Шумпетера по предпринимательству так же, как продолжает игнорировать теорию прибыли Найта, по той причине, что ни одна из них не укладывается в рамки статического равновесного анализа. Тем не менее, современная австрийская школа, ведущая свое начало от Людвиг Мизеса и Фридриха Хайека, придала теории предпринимательства второе дыхание. Так, ученик Мизеса Израэль Кирцнер (Israel Kirzner) недавно еще раз попытался убедить своих коллег-экономистов в том, что свойства неравновесных состояний заслуживают такого же внимания, что и равновесных. Неравновесные ситуации обязаны своим существованием расхождениям между спросом и предложением во времени и пространстве, и отсюда возникают нереализованные возможности для извлечения прибыли. Сущность предпринимательства для Кирцнера, как и для Кантильона, состоит в реакции индивида на такие потенциальные источники выгоды. В теории предпринимательства у Кирцнера имеет место перенос акцента относительно шумпетеровского изложения: Шумпетер всегда изображает предпринимателя-инноватора как дисбалансирующую силу, нарушающую сложившееся состояние равновесия, тогда как по Кирцнеру он пользуется неравновесной ситуацией и работает на восстановление равновесия. Но этот перенос акцента не следует переоценивать. Он, несомненно, отражает состояние современной авторам экономической теории в 1913 и 1973 г.: до первой мировой войны экономистов надо было убеждать в том, что достигнутое состояние общего равновесия есть исключение, а не правило, тогда как сегодняшних экономистов нужно убеждать в том, что процесс достижения общего равновесия никогда не был удовлетворительным образом объяснен.

К сожалению, теория предпринимательства новой австрийской школы сводит его к любому виду арбитража и тем самым устраняет большинство коренных вопросов, которые традиционно ставились по поводу предпринимательства. Популярный стереотип предпринимателя как акулы бизнеса может сузить взгляд на предпринимательство, но, с другой стороны, представление австрийцев о предпринимателе как любом индивиде, приобретающем дешево и продающем дорого, возможно, чрезмерно общее. Но, вероятно, мы сказали уже достаточно, чтобы продемонстрировать, что теория предпринимательства начинается там, где кончается теория предельной производительности: в проблематике распределения есть гораздо больше вопросов, чем это представляется в рамках статического анализа ценообразования на факторы производства.

## АГРЕГИРОВАННЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФУНКЦИИ

То, что сегодня проходит под вывеской "неоклассическая теория производства и распределения" есть в большей степени изобретение XX в., нежели XIX. Идея о том, что функциональное распределение дохода может быть объяснено просто путем обращения к принципам предельной производительности, принявшая вид агрегированной производственной функции для экономики в целом, была впервые выдвинута в "Теории заработной платы" (1932) Хикса. До Хикса практически не существовало теории о долях заработной платы и прибыли в совокупном доходе, которая снискала бы единодушное согласие, и авторы XIX в., такие, как Уикстид, Виксель, Вальрас и Маршалл, анализировали проблему ценообразования на факторы производства, не обращаясь к понятию *агрегированной* производственной функции, представляющей выпускаемую однородную продукцию в виде функции от однородных капитала и труда, не говоря уже об агрегированной производственной функции типа Кобба-Дугласа с ее единичной эластичностью замещения. Влияние Хикса на последующие работы в области распределения доходов было столь сильным, что сейчас трудно поверить, что из числа великих экономистов XIX в. только Дж.Б.Кларк и, возможно, Бём-Баверк оперировали примитивной теорией распределения на основе предельной производительности, примененной к экономике как единому целому, одной гигантской фирме. Таким образом, то мнение, будто ставка заработной платы и ставка процента в неоклассической теории определяются предельной производительностью труда и капитала, есть вульгарное упрощение идей экономистов XIX в. Это также отнюдь не адекватная характеристика лучших идей экономистов XX в. Объясню, в чем тут дело.

В 1954 г. Джоан Робинсон опубликовала знаменитую статью, в которой выдвинула известный в настоящее время довод против того, что она назвала "неоклассическим экономическим учением": объем капитала (*stock of capital*) в экономике не может быть измерен без знания ставки процента, и, следовательно, "производственная функция" не может быть использована для определения ставки процента как предельной производительности капитала. Роберт Солоу ответил на это обвинение, признав, что условия для значимого измерения капитала в производственной функции столь строгие, что непохоже, чтобы они реализовались в каких-либо обстоятельствах, за исключением особых. Однако он не упомянул того факта, что термин "производственная функция" Робинсон относил исключительно к агрегированным производственным функциям и появление запаса капитала в качестве аргумента любой производственной функции, кроме как в виде грубого приближения потока капитальных услуг, измерение которого не требует знания процентной ставки в экономике, неправомерно.

С тех пор члены так называемой кембриджской школы (г. Кембридж, Великобритания) продолжали отождествлять неоклассическую экономическую школу с агрегированной версией теории предельной производительности Джона Бэйтса Кларка, буквально игнорируя вальрасовскую традицию анализа общего равновесия, которая ни затрагивает, ни подразумевает агрегированных производственных функций или, коль на то пошло, существования агрегированных капитальных запасов как экономической переменной. Однако едва ли можно усомниться в том, что агрегированная версия "два ресурса — один продукт" неоклассической теории ценообразования на факторы производства в последние годы находилась в центре внимания. Со времени плодотворной работы Солоу в конце 1950-х оценка агрегированной производственной функции в целях измерения источников экономического роста и формулирования выводов о природе технического прогресса стала широко распространенной практикой в экономических исследованиях. Также практически нет сомнений, что этот тип эмпирических исследований часто применяется в качестве учебной иллюстрации практической значимости явно абстрактной теории. Иллюстрации такого рода могут в большей степени дезориентировать, нежели информировать о чем-либо: понятие

агрегированной производственной функции связано с огромными сложностями, и не будет преувеличением сказать, что эмпирические исследования на базе производственных функций порой в опасной степени приближаются к практике "измерения без теории"\*. Это говорит только о том, что кембриджская школа оказалась права, хотя аргументы ее неправильны. Проблемы заключаются не в оценке капитала, а в осуществлении последовательного агрегирования микропроизводственных функций.

#### 24. Понятие микропроизводственных функций

Потратим некоторое время на рассмотрение понятия микропроизводственной функции. Традиционный подход к теории фирмы характеризуется сильным предположением, будто всегда можно определить функцию, выражающую максимальный уровень физического объема выпуска, который можно получить от всех технических допустимых комбинаций физических объемов ресурсов при данном уровне технических знаний о соотношениях затрат и выпуска (*input-output*). Заметьте, что набор аргументов этой функции включает далеко не все факторы, влияющие на выпуск продукции (это достаточно хорошо известно), и что как выпуск, так и ресурсы должны быть измерены в терминах потоков. Заметьте также (это редко отмечается), что предполагается свободный доступ к техническим знаниям. В целях наглядности принято классифицировать ресурсы по более-менее однородным классам, которые можно назвать "человеко-часами", "станко-часами" и "акрами в год", а никак не "трудом", "капиталом" и "землей". На основе следующего удобного предположения о том, что таким образом определенная функция гладко дифференцируема, а также строго необходимого условия, что фирма максимизирует прибыль, теория выводит функции спроса на ресурсы, обратные уравнениям предельного продукта. Если рынки факторов и продукта подчиняются условиям совершенной конкуренции, фирмы будут нанимать рабочих, оборудование и площади до тех пор, пока ставка заработной платы, арендная плата за оборудование и земельные рентные платежи не станут равны соответствующим предельным ценностям или предельным продуктам в денежной форме.

До сих пор не было сказано и слова о процентной ставке, и не зря: предельная ценность оборудования или его предельный продукт в денежной форме в равновесии приравнивается к арендной плате за один час его работы; она не может приравниваться к ставке процента по той простой причине, что выражается в другой размерности, нежели процентная ставка, представляющая собой просто число, — процентное отношение в годовом исчислении. Для того чтобы получить теорию процента, нужно "нарастить мясо" на кости нашей упрощенной теории фирмы, не говоря уже о теории предложения финансовых средств (*supply of finance*).

Представим это несколько иным образом. Мы живем в нерабовладельческой экономике, и поэтому цена рабочей силы, отличная от цены предоставляемых ею услуг, экономически бессмысленна. Но многие фирмы предпочитают покупку оборудования его аренде, а мы еще ничего не сказали о цене оборудования при непосредственном его приобретении (*outright purchase*). Так как оборудование подобно рабочей силе служит длительное время, фирмы при принятии решений должны будут каким-либо образом дисконтировать поток будущих "услуг" оборудования для вычисления приведенной ценности (*present value*) оборудования: будет ли выгоднее купить его, чем нанять. Сталкиваясь с заданными ценами на оборудование, они будут знать затраты на покупку определенного числа его единиц; после оценивания прогнозируемой отдачи от их использования они могут исчислить "внутреннюю норму прибыли" (*internal rate of return*) рассматриваемого проекта. Сталкиваясь с текущей процентной ставкой на рынке капитала, они могут, исходя из нее, принять решение, осуществлять ли

\* Так называлась статья Т. Коопманса, направленная против системы циклических индикаторов национального бюро экономических исследований США (*Review of economics and statistics*. 1947.V. 29. P. 161-172). *Прим. ред.*

инвестиции, и если да, то финансировать ли их путем заимствования либо из собственных средств. Следовательно, для максимизирующего прибыль предпринимателя аналогом фонда реальной заработной платы как совокупных затрат на услуги труда является фонд выплат реального процента по займам как совокупных затрат на "услуги" оборудования.

Цена оборудования, безусловно, определяется в состоянии рыночного равновесия таким же образом, что и цена конечного продукта, производимого на этом оборудовании, но что определяет текущую ставку процента на рынке капитала? В настоящий момент мы скажем только, что это совокупные спрос на заемные средства и их предложение, где спрос состоит из займов как на производственные цели, так и на потребительские, а предложение складывается из личных сбережений, деловых сбережений, чистой кредитной эмиссии и дефицита государственного бюджета [гл. 15, раздел 7]. Если мы ведем речь скорее о реальной, нежели о номинальной процентной ставке, игнорируя таким образом темп изменения цен, мы можем низвести (*collapse*) наше объяснение до стенографической формулы "продуктивность промышленности, с одной стороны, и бережливость фирм и индивидов, с другой"; на настоящий момент этого будет достаточно. Однако необходимо подчеркнуть, что ставка процента определяется одновременно с часовой арендной платой за все виды оборудования в экономике, не говоря уже о отставках заработной платы за все виды труда, ежегодных рентных платежах и, конечно, о ценах всех конечных продуктов.

Определение процентной ставки, таким образом, тесно связано с микропроизводственными функциями товаров и услуг, но это соотношение не простое, и агрегированный спрос в экономике на заемные средства никоим образом не предполагает действительного или номинального агрегирования микропроизводственных функций. Чтобы такая экономика вообще могла функционировать, каждому индивиду нет никакой необходимости вычислять ценность агрегированного капитального фонда (*stock of capital*), точно так же, как нет никакой необходимости для кого бы то ни было знать общее количество рабочей силы. Известная, или, точнее, печально известная, теорема о том, что процентная ставка в состоянии равновесия приравнивается к предельному продукту капитала, относится только к односекторной модели экономики, миру, в котором мы упорно игнорируем разнородность выпускаемой продукции. В таком мире и ставка заработной платы приравнивается к предельному продукту труда, предположение, которое по некоей странной причине вызывает согласие, даже если равносильное предположение о капитале отвергается. В реальном мире, в котором мы живем, капитал подобно труду столь же разнороден, как и выпускаемая продукция, и не существует такого понятия, как единый предельный продукт совокупного капитала в экономике, так же как и нет такого понятия, как единый предельный продукт рабочей силы.

Итак, пока мы стойко придерживаемся рамок микроэкономической традиции теории общего равновесия, мы избегаем всех противоречий, бесконечно, раз за разом повторяемых кембриджскими критиками: что капитал как набор оборудования, а не как фонд покупательной способности не может быть измерен в своих собственных технических категориях, тогда как труд и земля явно могут быть измерены таким образом; измерение капитала предполагает знание ставки процента, тогда как последняя в рамках ортодоксальной теории фактически определяется через ценность капитала; и, следовательно, так называемая "теория распределения на основе предельной производительности" в действительности не может объяснить, каким образом задается ставка процента.

Весьма странно, что идея измерения "труда" просто в человеко-часах всеми принята как разумное допущение в то время, как измерение "капитала" скажем в лошадиных силах или тоннах стали отвергается как нонсенс. Другими словами, все производственные факторы могут быть каким-то образом измерены в их собственных технических единицах, но такого рода измерения не имеют однозначного экономического смысла. Когда "труд" измеряется не в человеко-часах, а в экономически значимых "единицах эффективности" (*efficiency units*), для агрегирования труда как в рамках

одной фирмы, так и в межотраслевом разрезе требуется взвешивание в соответствии с заработной платой. В этих случаях задача измерения "труда" эквивалентна задаче измерения "капитала". К счастью, агрегирование труда и капитала даже на уровне фирмы не является необходимым для логически стройной теории определения цен.

Все это не говорит о том, будто теория микроэкономической производственной функции безупречна. Напротив, она представляет собой очень сильное допущение из ряда тех, которые нельзя обойти молчанием, как будто оно представляет собой реальный факт. Эта концепция по сути своей жестко разделяет сопряженное с затратами (*costly*) замещение факторов и "бесплатный" (*costless*) технический прогресс, концентрируя внимание при анализе на смещениях вдоль графика производственной функции, а не на смещениях самой функции. Но предположим, что технический прогресс в динамике индуцируется трендами относительных факторных цен, — идея, которая долгое время носилась в воздухе, — и предположим вдобавок, что он, как правило, воплощается в новых машинах — так называемая "гипотеза овеществленных инноваций" (*embodied investment hypothesis*). В этом случае становится труднее отличить факторное замещение от технического прогресса, и от концепции производственной функции, возможно, придется отказаться как от дезориентирующей.

Существуют и другие трудности, связанные с тем предположением, что технические знания, требуемые для спецификации производственной функции, беспрепятственно доступны инженерам-технологам. Если исследование альтернативных ресурсных комбинаций связано с издержками, что совершенно естественно, мы должны задать метапроизводственную функцию индивидуальной фирмы, соотносящую максимальный выпуск продукции и все возможные комбинации ресурсов, при заданном увеличении выпуска в результате приобретения дополнительной технологической информации об этих комбинациях. Если мы поступаем так, то производственная функция уже не является определенной независимо от цен и, следовательно, не может быть использована традиционным образом в целях вывода функций спроса на ресурсы и объяснения их цен. Иначе говоря, мы не можем просто включить в производственную функцию исследования и разработки (R & D), не выбивая опоры из-под самого понятия производственной функции.

Все это не означает, что мы отказываемся от всех производственных функций скопом, чтобы реконструировать микроэкономическую теорию на другой основе (предполагая, что мы знаем, как это сделать), а просто говорит нам о том, что ортодоксальная теория цен вовсе не верна *a priori*.

## 25. Проблема агрегирования

Описанные проблемы по отношению к микропроизводственным функциям — ничто по сравнению со сложностями, внутренне присущими понятию агрегированной производственной функции, относится ли оно к экономике в целом либо к ведущим ее секторам или отраслям. Со времен пионерной работы Кобба и Дугласа в конце 20-х годов XX в. стандартная практика состояла в построении соответствующим образом дефлированной мультипликативной функции ценности несельскохозяйственной продукции в денежной форме с помощью регрессии от (1) объема рабочей силы, (2) денежной ценности оборудования длительного пользования плюс объем запасов, также дефлированных, и (3) компоненты, отражающей совокупную производительность факторов, как правило, выраженной функцией от времени, при том ограничении, что неизвестные показатели степени при переменных "труд" и "капитал" в сумме равны единице. Оценив таким образом показатели степени, мы можем затем воспользоваться простой, но элегантной теоремой о том, что показатель степени при переменной "труд" в производственной функции Кобба-Дугласа (как объяснено выше) равен доле заработной платы в национальном доходе. Когда этот оцененный показатель степени близко соответствует относительной доле труда, что обычно и имеет место, мы победоносно объявляем, что в реальном мире вклад факторов явно оплачивается в соответствии с теорией предельной производительности; несмотря на монополии, налоги, национализированные отрасли и профсоюзы, экономика в целом функционирует так,

будто все производственные функции линейно однородны и принадлежат к типу функций Кобба-Дугласа, причем совокупный продукт в точности распадается на выплаты всем факторам ценности их предельного продукта.

На самом деле такие замечательные результаты ставят больше вопросов, нежели дают ответов. Даже если все микропроизводственные функции в экономике принадлежат к типу функций Кобба-Дугласа, подчиняясь условию постоянной отдачи, агрегированная производственная функция для этой экономики не обязательно будет давать ключ к объяснению как ставки заработной платы на различных рынках труда, так и доли труда в любой из отдельно взятых отраслей и, следовательно, не обязательно будет служить убедительным свидетельством в пользу наличия, либо отсутствия конкурентного ценообразования на факторы производства на основе их предельных продуктов. Целый класс достаточно хорошо себя ведущих микропроизводственных функций, обладающих всеми свойствами, излюбленными экономистами, — однородность, положительная замещаемость, положительная, но меньшая бесконечности комплементарность факторов, и т.д., — просто не будет агрегироваться в достаточно хорошо себя ведущую макроэкономическую производственную функцию. Это легко показать, хотя обоснование требует некоторых элементарных математических выкладок.

Определенные правила корректного агрегирования функций полезности и производственных функций были выработаны в ходе широкой дискуссии по проблеме агрегирования на страницах журнала "Econometrica" в 40-е годы нашего века. Эти правила в значительной степени опирались на так называемую "теорему о сепарабельных функциях" Леонтьева: дважды дифференцируемая функция трех переменных может быть записана тогда и только тогда, когда отношение первых производных  $MRS$  (предельной нормы замещения) между любыми двумя переменными не зависит от третьей. Таким образом, значимая агрегированная производственная функция должна быть "аддитивно сепарабельна" по труду и технике. Этому условию удовлетворяет функция Кобба-Дугласа, записанная в логарифмах: логарифм переменной "труд" в этом случае аддитивен к логарифму капитала и сепарабелен от него. Но даже если каждая микропроизводственная функция является функцией Кобба-Дугласа, будучи аддитивно сепарабельной в логарифмической форме, макропроизводственная функция не может быть получена посредством суммирования микрофункций по той простой причине, что операция сложения не может быть выполнена в логарифмах: сложение логарифмов натуральных чисел равносильно перемножению этих чисел. Из этого вытекает, что агрегированной производственной функции Кобба-Дугласа нельзя дать непосредственную экономическую интерпретацию в терминах микропроизводственных функций. Действительно, для того чтобы агрегированная производственная функция Кобба-Дугласа предусматривала условия предельной производительности, аналогичные микропроизводственной функции Кобба-Дугласа, мы должны интерпретировать показатели степени макрофункции скорее как взвешенные геометрические, нежели арифметические средние составляющих ее микрофункций, где веса пропорциональны соответствующим показателям степени производственных функций каждой из фирм\*. Очевидно, что если в распределение индивидуальных

\* Эта теорема агрегирования, принадлежащая Л. Клейну (L.R.Klein), почти очевидна. В общем случае, если все микрофункции имеют вид:

$$X_1 = N_1^\alpha K_1^\beta, \text{ где } \alpha + \beta = 1$$

$$X_2 = N_2^a K_2^b, \text{ где } a + b = 1$$

$$X_n = N_n^A K_n^B, \text{ где } A + B = 1$$

и  $\alpha = A$ , и  $\beta = B$ , где показатели степеней у  $n$  фирм различны, тогда как предельные продукты  $N$  и  $K$  везде равны, тогда агрегированная производственная функция принимает вид  $(N_1^\alpha K_1^\beta) + (N_2^a K_2^b) + \dots + (N_n^A K_n^B)$ , которая линейно однородна, но не является функцией Кобба-Дугласа. Так как мы не можем получить в результате арифметической операции сложения микрофункций типа Кобба-Дугласа макрофункцию того же вида, лучше перемножить микрофункции. Это дает в результате  $X_n = (N_1^\alpha K_1^\beta) (N_2^a K_2^b) \dots (N_n^A K_n^B)$ . При взятии  $n$ -ного корня от  $X$  правая часть предстает в виде среднего геометрического индивидуальных микрофункций, сохраняя таким образом мультипликативную форму производственной функции Кобба-Дугласа.

показателей степени среди фирм внесено изменение, показатели степени агрегированной производственной функции обязательно должны измениться. Так как в результате оценивания агрегированной производственной функции мы ничего не узнаем о распределении показателей степеней между фирмами, легко видеть, что тесная связь между показателем степени при "труде" оцененной макропроизводственной функции и наблюдаемой долей заработной платы в национальном доходе никоим образом не является тестом на существование конкурентного факторного ценообразования на каждом из отдельных рынков труда. Так как геометрические средние относительно нечувствительны к появлению во временных рядах экстремальных значений, та ситуация, в которой большинство фирм платит за труд меньше ценности его предельного продукта, тогда как несколько больших фирм платят за труд больше, вполне может в результате привести к такой геометрической средней показателей степени при "труде" для отдельных фирм, которая очень близко соответствует относительной доле труда в экономике в целом.

Для разрешения спора о неправомочности вывода ненаблюдаемых микропроизводственных функций из наблюдаемых макропроизводственных функций мы должны лишь сослаться на некоторые недавно полученные Фишером (F.M.Fisher) результаты. Фишер показал, что капитал фирм может быть агрегирован тогда, и только тогда, когда микропроизводственные функции отличаются друг от друга "технологическими различиями, выражаемыми в капитальных единицах" (*capital augmenting technical difference*), так что различные капитальные блага в различных фирмах могут быть представлены как большие или меньшие количества одной субстанции. Даже если все фирмы используют одну и ту же технику, тем не менее, по отношению к труду и выпускаемой продукции встают проблемы агрегирования, которые почти столь же серьезны, как и те, что возникают применительно к "капиталу": соотношение видов труда и состав выпускаемой продукции внутри фирм должны оставаться неизменными во времени. Затем Фишер увенчал этот цельный ход рассуждений оценкой агрегированной производственной функции Кобба-Дугласа для условной экономики, в которой различия между технологиями, применяемыми различными фирмами, намеренно заданы так, чтобы не соблюдалось правило "технологических различий, выражаемых в капитальных единицах", вследствие чего состоятельное агрегирование микрофункций исключается, по определению. Тем не менее, он обнаружил, что агрегированная производственная функция Кобба-Дугласа весьма успешно предсказывает долю труда при условии, что она остается примерно постоянной в течение периода имитации. Отсюда выходит, что замечательные "прикидки" агрегированной производственной функции Кобба-Дугласа, которые всегда делались в прошлом с помощью применения метода наименьших квадратов, обязаны своим существованием относительному постоянству доли труда в течение длительных промежутков времени, хотя действительный механизм, генерирующий объемы производства продукции и заработной платы, может быть в значительной степени отличен от того, который подразумевается существованием микроэкономических производственных функций Кобба-Дугласа, взаимодействующих с предложением факторов производства на конкурентных рынках.

## 26. Измерение капитала

Самое время завершить дискуссию. Экономически значимое понятие агрегированной производственной функции требует очень сильных и в немалой степени неправдоподобных условий. Если бы это было объектом выступлений критиков из Кембриджа, можно было бы только приветствовать их критическую прозорливость. Но агрегирование производственных функций — проблема, редко затрагиваемая представителями кембриджской школы. Вместо этого они вновь и вновь возвращались к проблеме измерения капитала. Но состоятельное агрегирование капитала не сложнее, чем состоятельное агрегирование труда, что означает, что оно ровно столь же сложно. Даже если бы капитал был физически однороден, агрегирование труда, и агрегирование выпускаемой продукции в целях оценки агрегированных производственных функ-

кий все же будут требовать строгих и явно нереалистичных условий на уровне экономики в целом. Мысль, высказываемая авторами из Кембриджа и состоящая в том, что агрегированная версия неоклассической теории распределения дохода была бы удовлетворительной, если бы капитал мог быть агрегирован в физических единицах, в действительности льстит теории больше, чем та заслуживает.

Мы изложили причины, в силу которых можно усомниться в том, что оценка агрегированной производственной функции Кобба-Дугласа представляет собой заслуживающий доверия способ проверки существования конкурентного вменения цен факторам производства. Однако агрегированные производственные функции часто оцениваются с целью различить и измерить вклад технического прогресса в экономический рост на основе предположения, что цены факторов определяются согласно конкурентной процедуре - это процедура которая принимается за должное то, что для других целей еще должно быть доказано. Если мы отказываемся от всякого агрегирования, мы получаем теорию общего равновесия Вальраса, которая бесплодна с точки зрения эмпирических исследований. Агрегирование необходимо для эмпирических исследований, и обычный прием состоит в использовании равновесных цен в качестве весов при агрегировании. Это означает, что кроме как при аккуратно заданных условиях результаты сами по себе не являются объяснением цен или проверкой какой бы то ни было теории о том, каким образом определяются равновесные цены.

Можно отрицать идею агрегированных функций и остаться непреклонным неоклассическим экономистом. В любом случае не следует опираться на оценки, сделанные при помощи агрегированной производственной функции для доказательства действия механизма конкуренции или для стандартного измерения технического прогресса без независимых обоснований того, что веса при ценах представляют собой цены, определенные конкуренцией. Таковы основные результаты, и упор кембриджских критиков на сложностях измерения капитального фонда без принятия предположения о том, что процентная ставка заранее задана, к делу не относится.

## ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ИННОВАЦИИ ПРОЦЕССА

До сих пор в этой главе делалось предположение, что фирмы, реагируя на изменение цен, двигаются вдоль заданных производственных функций, причем природа этой реакции зависит от формы производственной функции. Теперь мы вводим технический прогресс, графически определяемый как сдвиг производственной функции вверх или стягивание всех изоквант к началу координат. Перед нами стоит такой вопрос: что говорит (если вообще что-нибудь говорит) нам теория распределения на основе предельной производительности о техническом прогрессе?

Во-первых, нужно отметить, что экономические теории технического прогресса традиционно ограничивались рассмотрением скорее "инноваций", нежели "изобретений": предполагалось, что предприниматель имеет дело с набором известных, но еще не реализованных изобретений, из которого он имеет возможность выбирать. Как формируется и непрерывно пополняется этот список — этот вопрос всегда переадресовывался экономическим историкам и промышленным социологам. Но анализ темпов усовершенствования техники в экономике на самом деле не может игнорировать скорости и масштабов изобретательской деятельности. Тем не менее, экономисты редко обращались к анализу того, что Калдор удачно назвал "степенью технологического динамизма" экономики. Вместо этого они почти полностью сосредоточивались на реальных примерах технического прогресса в экономиках, известных как технологически динамичные. Традиционная экономическая доктрина не слишком пригодна для ответа на вопросы типа: замедляется ли технический прогресс в экономиках развитых стран? Стоим ли мы перед эрой "автоматизации", которая породит совершенно новые проблемы? Продемонстрируют ли в свое время все слаборазвитые страны такую же способность творчески воспринимать западные инновации, какую Япония показала в XIX в.? Круг вопросов, на которые традиционная теория пыталась ответить, ограничивался факторосберегающей направленностью технического про-



гресса и, следовательно, воздействием технического прогресса на относительные цены факторов и их относительные доли в общественном продукте.

Инновации делятся на два класса: инновации процесса и инновации продукта. Эти термины говорят сами за себя. Их различие в некоторой степени искусственно: внедрение процесса, снижающего издержки, порой сопровождается изменением структуры выпускаемой продукции в то время, как новые продукты требуют разработки нового оборудования. На практике эти два класса обычно настолько переплетены, что любое различие между ними произвольно. Тем не менее, новые способы изготовления старых благ в принципе могут быть отличны от старых способов производства новинок. Так как анализ любого рода технического прогресса, который качественно меняет конечный продукт, до сих пор порождает неразрешимые проблемы построения индексов (*index-number problem*), то отказ проводить различие между инновациями продукта и процесса закроет тему технического прогресса для дальнейшего анализа.

Инновация процесса определяется как любое усовершенствование технических способов производства, уменьшающее средние издержки на единицу продукции при заданных ценах ресурсов. Новые технические способы производства могут повлечь за собой коренные изменения в оборудовании, но это не обязательно: простая реорганизация завода может быть столь же факторосберегающей, как и внедрение новых станков. Приходится остерегаться широко распространенного неправильного понимания этого вопроса. Инновация представляет собой дополнение к существующему объему технологических знаний. Так как производственная функция уже принимает во внимание весь спектр известных технологических возможностей — известных в смысле на практике осуществленных где-либо в системе, — инновационная деятельность должна означать выбор доселе неиспробованных методов. Но на самом деле лишь немногим из удачно усвоенных инноваций не предшествовала долгая история неудачных попыток, и даже имитация ранее испробованных технических средств почти всегда требует "творческой реакции" (*creative response*). Эта трудность подвигла некоторых авторов к тому, чтобы определить технический прогресс как любое изменение способов производства на предприятии независимо от того, испытывался новый метод ранее или нет. Но этот компромисс стирает различие между движением вдоль производственной функции и ее смещением. В интересах теоретической вразумительности в данное время мы будем придерживаться традиционного определения.

Инновации процесса в таком виде, как они были определены выше, подвергались серьезному обсуждению на протяжении деятельности одного или более поколений, хотя ранние труды по этому вопросу восходят к Пигу, Шумпетеру, Викселлю, Марксу и Рикардо. В 30-х годах XX в. внимание главным образом было сконцентрировано на проблеме классификации инноваций по взаимоисключающим категориям, таким, как трудосберегающие, капиталосберегающие и нейтральные. Делались попытки проинтерпретировать историю технического прогресса согласно этим классификациям. Этот аспект дискуссии стал доминировать в послевоенный период. Недавно интерес сосредоточился на механизме, который объясняет систематическое смещение технического прогресса в сторону факторосбережения или его отсутствие. По отношению к любому из этих вопросов не было выработано никакого консенсуса. Действительно, мы можем отметить, что современной экономической науке недостает систематической теории, объясняющей темп и характер инноваций во времени. Эта необъясненность происхождения и природы технического прогресса, возможно, представляет собой наиболее значительный недостаток в современном теоретизировании по поводу экономического роста.

## 27. Таксономия

При предположении о существовании только двух производственных факторов, представляется естественным классифицировать как трудосберегающие те инновации, которые увеличивают капиталовооруженность труда, а капиталосберегающими назвать те, что ее уменьшают. Однако критерий факторных пропорций остается неоп-

ределенным, пока точно не задан объем выпуска или временной период. Осуществление инновации не может не повлиять на решение фирмы по поводу выпуска продукции, и если только фирма не функционирует при постоянной отдаче, большой объем выпуска в конечном счете изменит отношение капитал-труд даже при постоянных ценах факторов. Более того, инновации требуют времени, и установленная техника не приносит немедленного дохода: это основа проведенного Ланге (Lange) различия между периодом "вызревания" (*gestation*) инновации и периодом ее эксплуатации. Будучи капиталосберегающей в период эксплуатации, инновация, тем не менее, может быть капиталоемкой в течение периода "вызревания". Наоборот, инновация, уменьшающая первоначальные капитальные издержки, может в конце концов оказаться капиталоемкой, если она ускоряет темп замены оборудования.

Может показаться, что выход из этих сложностей состоит в классификации инноваций по признаку их воздействия на капиталовооруженность труда при производстве данного объема продукции. Технический прогресс представлен графически в виде смещения к началу координат изокванты, подобной  $I$  на рис.11-10а. Так как цены факторов для отдельной фирмы являются заданными (что изображено с помощью параллельных прямых факторных цен), это позволяет однозначно интерпретировать инновации разных типов:  $I_a$  — трудосберегающая инновация ( $I_b$  — капиталосберегающая), так как касание  $I_a$  прямой факторных цен происходит при большем (меньшем) значении показателя капиталовооруженности.

Широкое признание завоевала классификация, связанная с работами Хикса и Робинсон. Их определение инноваций отличается от только что данного. Они определяют трудосберегающие инновации как увеличивающие предельный продукт капитала относительно предельного продукта труда при данном отношении капитал-труд, применяемом при производстве данного объема продукции, и соответственно

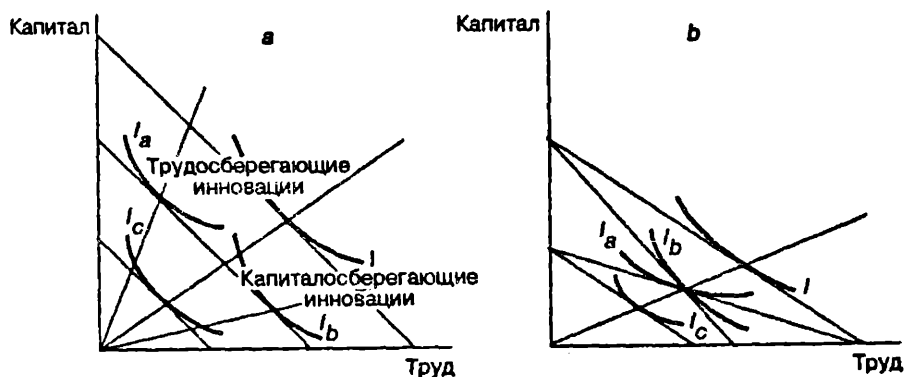


Рис. 11-10

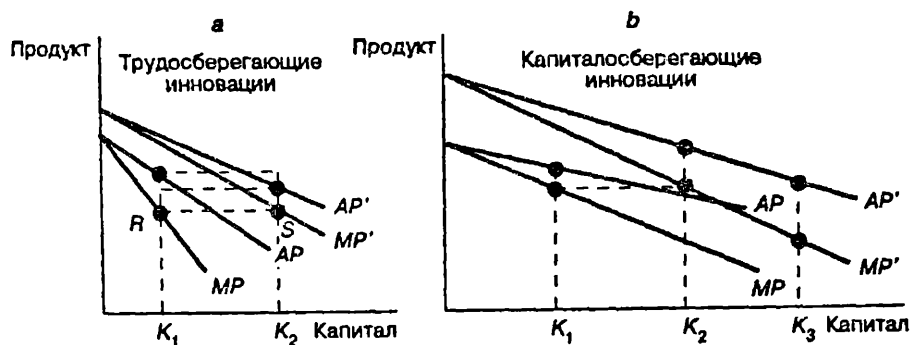


Рис. 11-11

наоборот для капиталосберегающих инноваций (см. рис. 11-11b). Таким образом, вдоль луча, выходящего из начала координат и обозначающего определенный уровень капиталовооруженности,  $I_a$  — трудосберегающая инновация ( $I_b$  — капиталосберегающая), потому что  $I_a$  снижает ( $I_b$  увеличивает) предельную норму замещения капитала трудом.

На первый взгляд определение Хикса-Робинсон не противоречит нашему ранее данному определению: инновация, являющаяся трудосберегающей при постоянных факторных ценах точка зрения капиталовооруженности, обязательно будет трудосберегающей и при постоянных факторных пропорциях с точки зрения относительных предельных продуктов. Однако ранее данное определение применимо к отдельным фирмам или отраслям, сталкивающимся с заданными факторными ценами, тогда как определение Хикса-Робинсон применяется к экономике в целом, тем самым предполагается существование агрегированной производственной функции. При анализе агрегатов нас интересует воздействие инноваций на относительные цены факторов. Изменение цен факторов влечет за собой их замещение, и определение Хикса-Робинсон предназначено для того, чтобы должным образом различить последнее явление и технический прогресс. Для экономики в целом отношение капитала к труду представляет собой явно неадекватный критерий классификации инноваций. Инновация, которая является трудосберегающей на уровне отрасли, может при широком ее осуществлении в других отраслях снизить ставки заработной платы относительно процентных ставок, стимулируя тем самым замещение капитала трудом. В конечном счете может оказаться так, что отношение капитал-труд в каждой отрасли не выше прежней.

При заданном отношении капитал-труд трудосберегающая инновация снижает долю труда в совокупном доходе, тогда как капиталосберегающая инновация ее увеличивает. Окончательное воздействие на относительные доли зависит, конечно, от легкости замещения между капиталом и трудом в ответ на изменение цен факторов. Используя Хиксово понятие эластичности замещения, мы можем добавить, что, трудосберегающая инновация приведет к росту относительной доли труда, только если  $\phi > 1$ : она понизит ставку заработной платы относительно процентной ставки при данной капиталовооруженности, но если она увеличивает замещение факторов, она может повысить капиталовооруженность в достаточной степени для того, чтобы компенсировать падение относительной ставки заработной платы.

Джоан Робинсон развила и упростила аргументацию Хикса, показав, что  $\phi$  варьирует вместе с эластичностью средней производительности фактора  $\eta$ . Для любого заданного числа факторов инновация обязательно увеличивает среднюю производительность каждого отдельно взятого фактора в той же пропорции, что и выпуск продукции. Она также увеличивает предельную производительность каждого из факторов, но не обязательно в равной пропорции. Если трудосберегающая инновация увеличивает предельный продукт труда в меньшей степени, чем предельный продукт капитала,  $MP_N$  (предельный продукт труда) должен вырасти больше, чем  $AP_N$  (средний продукт труда). Если выразить это в графической форме, трудосберегающая инновация увеличивает процентное расхождение между  $AP_N$  и  $MP_N$ ; она уменьшает  $\eta_N$ . Аналогично капиталосберегающая инновация увеличивает расхождение между показателями производительности капитала: она уменьшает  $\eta_K$ . Нейтральные же инновации смещают вверх кривые средней и предельной производительности каждого из факторов, сохраняя их эластичность. Так как эластичность кривой средней производительности фактора определяет его относительную долю [см. гл. 4, раздел 8], классификация Робинсон не противоречит классификации, данной Хиксом.

Но если Хикс придерживается предпосылки заданных объемов применяемых факторов (*factor inputs*), то аргументация Робинсон выдержана в терминах сравнительной статистики: она предполагает полную загруженность всех ресурсов до и после осуществления инновации при постоянной ставке процента. Как только инновация увеличила доходность капитала, уровень инвестиций приспособляется к новой технологии, так что равновесие достигается вновь, при том что норма прибыли везде

осталась неизменной, т. е.  $MP_K$  идентичен при новой и при старой технологиях. Если норма прибыли определяется значением  $MP_K$ , как это будет в простом случае "два ресурса — один продукт" в условиях совершенной конкуренции, это в свою очередь означает, что трудосберегающие инновации увеличивают, а капиталосберегающие — снижают капиталоемкость продукции — величину, обратную  $AP_K$ . Это следует просто из того алгебраического факта, что норма прибыли есть частное от деления доли прибыли в цене продукта на капиталоемкость.

Таким образом, мы получили две альтернативные формулировки, каждая из которых отражает воздействие, оказываемое на относительные доли. Нанеся на график линейные функции производительности капитала, рассмотрим инновацию, поднимающую прямую  $AP_K$  до  $AP'_K$ . С точки зрения Хикса инновация на рис. 11-11а является трудосберегающей, поскольку относительная доля капитала при его количестве  $K_1$  увеличилась вследствие инновации благодаря тому факту, что  $\phi < 1$ . В трактовке Робинсон инновация является трудосберегающей, потому что эластичность  $AP'$  в точке  $K_2$ , определенная условием  $K_1R = K_1S$ , больше, чем эластичность  $AP$  в точке  $K_1$ ; так как процентное расхождение между двумя кривыми сократилось, относительная доля капитала, так же, как и капиталоемкость продукции, возросла. Аргументация для капиталосберегающей инновации, разумеется полностью симметрична (см. рис. 11-11b, не обращайтесь пока внимания на  $K_3$ ).

Классификация Хикса-Робинсон подверглась основательной критике. Во-первых, утверждалось, что схема рушится, когда лежащие в ее основе производственные функции не обладают свойством постоянной отдачи: только для линейно-однородных производственных функций предельная производительность фактора определяется исключительно соотношениями используемых факторов, а не их абсолютными количествами. Мы всегда можем применить определение Хикса к данным количествам факторов, но без знания формы производственной функции нельзя сказать ничего о новых равновесных количествах применяемых ресурсов. Загибающаяся назад кривая предложения труда и несовершенная конкуренция еще больше усложняют дело. Но убийственным возражением против критерия Хикса и расширения этого критерия, предпринятого Робинсон, является тот факт, что он не принимает во внимание замещение продуктов. Эффект инновации не может быть выведен исключительно из физических характеристик производственной функции. Например, капиталосберегающие инновации порождают замещение в направлении благ, производимых с интенсивным использованием капитала, которые относительно падают в цене вследствие технологического усовершенствования. Если конечный спрос на такие блага в целом более эластичен, чем конечный спрос на блага, производимые с интенсивным использованием труда, — что правдоподобно, — капиталосберегающие усовершенствования вполне могут оказывать решающее воздействие на рост относительной доли капитала, несмотря на тот факт, что  $\phi < 1$ . Даже на отраслевом уровне мы сталкиваемся с различными вариантами, зависящими от эластичности спроса на продукцию отрасли, осуществляющей инновацию, и капиталовооруженности труда в ней относительно экономики в целом.

В связи с этими возражениями Харрод в книге "К динамической экономической науке" (*"Towards a Dynamic Economics"*) (1948) отказался от Хиксова упора на заданность факторных пропорций и "мгновенность" инноваций, полностью вытесняющих старые технологии. Он придумал классификацию, специально предназначенную для применения к устойчивому потоку технических усовершенствований: трудосберегающий технический прогресс увеличивает, а капиталосберегающий — снижает капитальный коэффициент, или показатель капиталоемкости, в то время как нейтральный технический прогресс оставляет этот коэффициент неизменным, причем все это происходит при "постоянной процентной ставке". Критерий Харрода учитывал то возражение, согласно которому весь технический прогресс ведет к уменьшению средней капиталоемкости, поскольку он препятствует снижению  $MP_K$  по мере накопления капитала во времени. Капитальный коэффициент скорее оказывается показателем темпа инновационной деятельности, нежели ее факторосберегающего характера; не-

возрастающая капиталовооруженность предполагает, будто снижающаяся доходность капитала вдоль заданных производственных функций адекватно компенсируется инновациями. Однако Харрод отвечал, что трудосберегающие инвестиции по причине того, что они сокращают расхождение, способны увеличить  $MP_K$  без увеличения  $AP_K$  или снижения капиталоемкости. Следовательно, маловероятно, чтобы устойчивый поток трудосберегающих инноваций породил неуклонное снижение показателя капиталоемкости. Таким образом, тренд капитального коэффициента может быть использован для получения грубых прикидок о характере технического прогресса.

Тем не менее, остается справедливым то утверждение, что определение Харрода является строгим только в случае, если процентная ставка ( $= MP_K$ ) остается постоянной, — здесь оно представляет собой завуалированное определение Робинсон. Харрод признал тест на относительные доли, но отверг сравнительно-статический анализ Хикса и Робинсон как "непригодный". Но если он в самом деле непригоден, сохранение постоянства ставки процента ничего не говорит нам о том, что в действительности произойдет с  $MP_K$ . Следовательно, критерий капитального коэффициента не может быть точным: инновация, являющаяся капиталосберегающей в категориях относительных долей, может быть трудосберегающей по критерию технологического коэффициента (*technical coefficient*), если она не способна препятствовать падению  $MP_K$ , — см. например,  $K_3$  на рис. 11-11b.

С точки зрения объяснения истории технического прогресса капитальный коэффициент страдает теми же недостатками, что и показатель капиталовооруженности. Объем капитала рос быстрее предложения труда в экономиках всех развитых стран на протяжении столетия или более. Насколько это изменение относительного предложения факторов было вызвано темпом и характером технического прогресса и насколько оно обусловлено автономным воздействием на склонности к сбережениям и на показатели рождаемости и смертности? Если известно, что импульс к нововведению исходил со стороны предложения факторов, что автономные воздействия увеличивали капиталовооруженность, то из наблюдаемой долгосрочной стабильности показателя капиталоемкости и из того, что норма дохода на капитал не снизилась значительным образом, можно сделать вывод, что инновационная деятельность была активной и характеризовалась незначительным уклоном в сторону трудосбережения. Так как, если агрегированная производственная функция обладает свойством невозрастающей отдачи, увеличение капиталовооруженности работающих должно при отсутствии инноваций увеличить объем капитала, необходимого для производства единицы продукции и понизить процентные ставки относительно ставок заработной платы. Но у нас нет способа отличить автономное капиталообразование от индуцированного, и мы не обладаем непосредственной информацией о виде агрегированной производственной функции. Не зная, что есть причина, а что — следствие, нельзя сделать выбор между теми доводами, которые объясняют изменения капиталовооруженности и капиталоемкости характером технического прогресса, и теми, которые объясняют природу технического прогресса с помощью того факта, что капитал по каким бы то ни было причинам растет быстрее, чем трудовые ресурсы. Как только мы прощаемся с абстрактным миром заданности факторных пропорций, классификации инноваций исходя из показателей капиталовооруженности, капиталоемкости или относительных долей в равной степени произвольны.

## 28. Уклон технического прогресса в сторону автоматизации

Вряд ли кто-то когда-либо затруднялся привести примеры трудосберегающих инноваций или описать в общих чертах, что под этим понимается. Однако часто считается затруднительным привести пример капиталосберегающего усовершенствования, так как они представляют собой отклонения от магистральной тенденции технического прогресса. И действительно, если мы ограничиваемся рассмотрением знаменитых изобретений, сложно найти примеры иного рода, нежели часто упоминаемые, как, скажем, беспроволочный телеграф, аэропланы и взрывная технология в горно-добы-

вающей промышленности. Но любое изменение производственной функции является собой технический прогресс. В этом смысле очень просто обнаружить примеры капиталосберегающих инноваций. Некоторые замечательные примеры были приведены Марксом 100 лет назад [см. гл. 7, раздел 15]: оборудование лучшего качества, машины меньшего размера, более длительных сроков эксплуатации, сокращение времени поставок, экономия топлива и т.д. Поэтому нет никаких причин полагать, что такие усовершенствования сколь-нибудь менее часты или распространены, нежели трудосберегающие, или что они приобретают значение тогда, когда экономика уже обильно насыщена капиталом. Некоторые из коренных инноваций промышленной революции скорее высвобождали, нежели поглощали капитал, а эффективное расположение и усовершенствование оборудования тогда были столь же важны, как и сейчас.

Однако до самого недавнего времени среди экономистов преобладало мнение, будто в ходе технического прогресса всегда доминировали трудосберегающие изобретения, подчиняясь неуклонной тенденции по направлению к автоматизации производства. Традиционное рациональное объяснение этой точки зрения дано Хиксом в "Теории заработной платы". Проводя различие между инновациями, индуцированными изменениями относительных факторных цен и инновациями, зависящими от автономного прогресса научных и технических знаний, он утверждал, что более быстрое увеличение капитала относительно трудовых ресурсов в течение последнего столетия послужило причиной того, что индуцированные инновации в значительной степени являлись трудосберегающими. Автономные же инновации имели случайное распределение без уклона в том или ином направлении. Следовательно, эти два типа, вместе взятые, дают преобладание трудосберегающих усовершенствований, что, как отмечал Хикс, соответствует наблюдаемым фактам. Оставляя в стороне сомнительную концепцию инноваций, индуцированных изменениями факторных цен, — это имеет отношение скорее к замещению факторов, а не к техническому прогрессу, — заметим, что так как Хикс говорил о случайном распределении, то, очевидно, он предполагал, что все инновации обладают равными весами. Но отдельные инновации радикально различаются по своему экономическому значению. Что общего имеет плотность распределения числа инноваций того или иного вида с факторосберегающей направленностью непрерывного потока усовершенствований? В рассуждениях Хикса то, что технический прогресс имеет "уклон" в экономически значимом смысле, принимается без доказательств.

В настоящее время сложно судить, насколько быстро и сколь недавно экономисты изменили мнение по этому вопросу. В 1937 г. Джоан Робинсон объявила: "Представляется очевидным, что развитие методов производства от примитивных технологий "из руки — в рот" человекообразной обезьяны главным образом шло в направлении растущей "окольности" (*roundaboutness*) и что открытие кратчайших путей, таких, как радио, есть отклонение от магистральной линии прогресса". Но в 1956 г. она сделала вывод: "Нет причины ожидать нейтральности технического прогресса в любой экономике, но в равной степени нет причины ожидать систематического уклона в том или ином направлении".

Идея об устойчивом "уклоне" технического прогресса в сторону автоматизации черпает свою привлекательность в известных фактах истории промышленности, кроме того, существует тенденция говорить о техническом прогрессе так, как будто он заключается исключительно во внедрении новой техники. Так как большинство капиталосберегающих инноваций представляют собой относительно небольшие изменения использования техники, они обычно ускользают от нашего внимания. Действительно, осознание самого существования капиталосберегающих инноваций произошло в истории экономической мысли относительно поздно. Экономисты классической школы понимали, что экономящие время усовершенствования повышают норму прибыли, ускоряя оборот денежного капитала, но подобные мысли никогда не были систематизированы, и экономия на основном капитале никогда серьезно не рассматривалась.

Похоже, что Сиджвик (Sidgwick) в "Принципах политической экономии" ("Principles") (1883) впервые подверг сомнению традиционное представление о том, что технический прогресс с необходимостью является капиталопоглощающим. Тауссиг (Taussig) в книге "Заработная плата и капитал" ("Wages and Capital") (1896) предположил, что будущие изобретения могут сберечь капитал посредством "сокращения производственного периода", а Дж. Б. Кларк десятилетием позже доказал, что многие капиталопоглощающие инновации в конечном счете высвобождают капитал по окончании периода "вызревания". Как по этому поводу заметил Джебсон: "Первоначальные затраты на паровое судно для перевозки угля больше, чем на парусные суда равного тоннажа. Но впоследствии капитал, инвестированный в паровое судно, оказывается во много раз эффективнее". Никто из этих авторов не сомневался, что в прошлом технический прогресс был большей частью трудосберегающим. Растущее влияние на рубеже веков теории капитала австрийской школы, которая делала акцент на капиталообразовании, которое увеличивает срок службы оборудования, еще больше укрепило веру в то, что экономическое развитие, даже при принятии в расчет технического прогресса, как правило, вызывает не только увеличение капиталовооруженности работников, но также и устойчивый рост объема капитала, требуемого для производства единицы продукции [гл. 12, раздел 14].

Разрыв с концепцией "уклона" в сторону автоматизации может быть прослежен начиная с тезиса о стагнации 30-х годов нашего века: утверждалось, что растущее значение капиталосберегающих инноваций являлось одним из факторов, внесших свой вклад в существование хронической дефляции в экономиках развитых стран. В 40-х годах эмпирически выявленная долгосрочная стабильность агрегированного показателя капиталоемкости сделала экономистов более восприимчивыми к идее нейтрального технического прогресса. Нейтральность стала предполагаться и при построении моделей, самый ранний и наиболее примечательный пример чего являет модель роста Харрода. Харрод разделил экономику на два сектора, а особенность двухсекторных моделей состоит в том, что общая нейтральность технического прогресса не требует нейтральности инноваций в каждом секторе. Технический прогресс в целом, каков бы ни был его факторосберегающий характер, в секторе, производящем инвестиционные блага, является капиталосберегающим ввиду того, что он снижает издержки капитала на реальные капиталовложения в каждом секторе даже при постоянной ставке процента. Но более дешевые машины, в свою очередь, стимулируют замещение труда капиталом. Аналогичным образом, технический прогресс в секторе потребительских благ удешевляет труд и тем самым поощряет замещение капитала трудом. Следовательно, общая нейтральность по Харроду означает либо технический прогресс без "уклона" в ту или иную сторону, осуществляемый с одинаковым темпом на всех стадиях производственного процесса, — интерпретация, которую, как представляется, предпочитал сам Харрод, — либо ситуацию, в которой капиталосберегающий технический прогресс в секторе инвестиционных благ в точности компенсируется трудосберегающим "уклоном" в секторе потребительских благ, оставляя среднюю капиталоемкость постоянной при неизменной процентной ставке.

Какую бы интерпретацию мы ни приняли, остается справедливым, что тренд агрегированного показателя капиталоемкости, даже вычисленного при постоянной процентной ставке, дает возможность лишь сформулировать гипотезу о нейтральности технического прогресса. Оставляя в стороне то соображение, что обращает на себя внимание только технический прогресс, имеющий значительный "уклон", мы можем сказать, что агрегированный показатель капиталоемкости подвергается воздействию не только со стороны тенденции технического прогресса, но и со стороны склонности к сбережению, межотраслевых потоков инвестиций, ожиданий по поводу будущего темпа технического развития и кумулятивного влияния роста объема производства. Более того, знаменатель агрегированного показателя капиталоемкости включает конечный результат (*end-product*) расходов на образование, здравоохранение и профессиональное обучение, тогда как числитель не содержит "человеческого" капитала. Всегда можно утверждать, что технический прогресс не продемонстрировал тенден-

ции к росту относительного значения капитала потому, что на протяжении последнего столетия росло отношение "человеческого" капитала ко всему остальному. Тот факт, что капитал рос быстрее, чем труд, сам по себе может быть статистической иллюзией, результатом измерения труда в человеко-часах, а не в единицах эффективности. Кроме того, совсем не ясно, как в целях проверки гипотезы нейтральности следует измерять капитал. И еще важнее то, что, кажется, не существует согласия по поводу того, действительно ли средний показатель капиталоемкости отличается поразительной стабильностью в течение длительных промежутков времени или, как утверждают другие, этот показатель продемонстрировал существенную подвижность, учитывая те факторы, которые влияли на него в обоих направлениях.

Аргументы в пользу нейтральности становятся более убедительными, когда данные о капитальном коэффициенте объединяются с другими эмпирическими результатами. Наблюдаемый резкий рост показателя капиталовооруженности привел бы в отсутствие инноваций к снижению дохода на капитал, так же как и к снижению доли прибыли в совокупном доходе. За последние сто лет темп технического прогресса действительно был очень высок, если судить по тенденции роста средней производительности труда. Однако динамика нормы прибыли на капитал в Великобритании и США характеризовалась незначительной понижательной тенденцией. Это позволяет предположить, что инновации, будучи весьма многочисленными, тем не менее, не были в достаточной степени трудосберегающими. Подобным образом сдвиг в распределении дохода от собственности к труду, имевший место в тот же период времени, позволяет предположить, что технический прогресс не характеризовался и значительной тенденцией к трудосбережению. Несколько более сильная версия этого косвенного аргумента опирается на предположение Хикса о том, что эластичность замещения между машинами и трудом должна в конечном счете упасть ниже единицы в экономике, где капитал растет быстрее, чем предложение труда; в отсутствие инноваций тот факт, что  $\phi < 1$ , означает, что норма прибыли и ее доля по мере роста капиталовооруженности снизятся. Следовательно, экономический рост в развитых экономиках зависел от тенденции технического прогресса к трудосбережению, препятствовавшей хроническому превышению сбережений над инвестициями, которое могло бы вызвать снижение дохода на капитал. В свете Великой депрессии 30-х годов может показаться, что технология не была в достаточной степени трудосберегающей; нейтральный технический прогресс или даже умеренная тенденция к капиталосбережению в течение последних трех-четырёх десятилетий наилучшим образом отражает ход вещей.

Если факты совместимы с предположением не только о нейтральном, но и о слегка "смещенном" техническом прогрессе, откуда тогда стремление придерживаться предпосылки нейтральности? Без сомнения, в значительной мере дело здесь в удобстве построения моделей, но также и в том, что саму по себе мысль об устойчивом смещении потока инвестиций трудно усвоить. Она предполагает отсутствие какого бы то ни было рыночного механизма, противодействующего этой тенденции. Тем не менее, стандартная точка зрения, наилучшим образом представленная в "Теории экономического развития" Шумпетера, заключается в том, что в действительности нет причин верить в то, что технический прогресс непосредственно восприимчив к рыночным воздействиям. Доказательство этого утверждения тавтологично: любой рыночный механизм подразумевает реагирование на изменение цен, а технический прогресс по определению состоит из снижающих издержки усовершенствований при постоянных факторных ценах; следовательно, реакция рынка по определению из рассмотрения исключается. Однако традиционной позиции недавно был брошен вызов.

## 29. Механизм индуцирования

Отдельная фирма в условиях совершенной конкуренции, сталкиваясь с заданными ставками заработной платы и процента, которые она не может изменять по своему усмотрению, не заботится о факторосберегающем характере усовершенствований. Ее цель — снизить суммарные издержки независимо от того, осуществляется ли экономия на текущих издержках оплаты труда или на совокупных капитальных издержках



при условии, что размер экономии в обоих случаях одинаков. Однако деятельность всех производителей, вместе взятых, может и не отражать относительную редкость факторов производства в экономике, в результате чего будущие факторные цены станут отличаться от текущих. Но ни одна отдельная фирма не в состоянии учесть эти макроэкономические эффекты. Следовательно, представляется, что конкурентный рынок не порождает сигналов для индуцирования надлежащих факторосберегающих инноваций.

Отсюда, если принять ортодоксальную точку зрения относительно конкурентной фирмы, относительное постоянство агрегированных капитальных коэффициентов может быть объяснено только в терминах технологически заданного "жизненного цикла" показателей капиталоемкости: существенные изменения в технологии производства являются трудосберегающими и капиталопоглощающими, но в большинстве стран они происходят спорадически; когда новые методы внедрены, рутинные обыденные модификации увеличивают производительность оборудования без дополнительных затрат; как следствие этого через некоторое время капиталоемкость стремится вернуться к своему технологически заданному уровню; так как импульсы капиталовложений не происходят во всех отраслях одновременно, чистый эффект заключается в поддержании приблизительно постоянного тренда агрегированного коэффициента капиталоемкости.

В качестве антитезы этой точке зрения Феллнер (W.J.Fellner) вопреки хрестоматийной теории конкурентной фирмы в книге "Тренды и циклы экономической активности" (1956) вновь обратился к Хиксову понятию индуцированных инноваций. Рассуждения развиваются следующим образом. Во-первых, значительный "уклон" технического прогресса даже в условиях совершенной конкуренции формирует условия, близкие к ситуации монополии на рынках факторов производства, когда монополист непосредственно узнает об относительном дефиците факторов производства в экономике исходя из расхождения между средними и предельными факторными издержками. Например, устойчивая тенденция к "излишнему" трудосбережению в краткосрочном аспекте непременно увеличит ежегодные реальные затраты на единицу реальных капиталовложений, а в долгосрочном аспекте — снизит эластичность предложения капитала для фирмы до уровня, меньшего бесконечности; вводится некоторая форма рационализации капитала, и фирмы теперь вынуждены искать капиталосберегающие усовершенствования. С другой стороны, "излишнее" капиталосбережение ведет к напряженности на рынке труда, отраженной в отклонении фактической заработной платы от расчетных ставок (*wage drift*); и вновь ситуация квазимонополии стимулирует осуществление трудосберегающих инноваций. Во-вторых, хотя производители могут сталкиваться с совершенно гладкими кривыми предложения на всех рынках факторов производства, они, имея некоторый опыт, начинают избегать неприятностей, выбирая те усовершенствования, которые ведут к экономии относительно редкого фактора. Даже абсолютно конкурентная фирма "обучается" адаптации к устойчивому и, следовательно, различимому тренду смещения кривых факторного предложения. Таким образом, резкие кумулятивные изменения в вознаграждении факторов, относительных долей и капиталоемкости компенсируются соответствующим "уклоном" технического прогресса.

По сути два довода Феллнера сводятся к одному: благодаря "процессу обучения" фирмы ведут себя так, как будто являются монополистами. Идея обучения фирм на основе опыта может показаться чуждой статической теории конкурентного ценообразования. Но в действительности конкурентная фирма не может принять рационального решения об объеме выпуска без оценивания будущих цен продукта и факторов. Для определения прибыльности инвестиционного проекта фирмы должны добыть информацию, которая позволит им сформировать ожидания относительно будущих продаж и цен. Таким образом, конкурентная фирма по необходимости "смотрит в будущее" и вынуждена корректировать свое поведение в свете ожидаемых событий. Но даже если отдельные фирмы не формируют прогнозов и действуют просто на основе ожидания, что цены останутся неизменными, дарвиновский процесс отбора

порождает автоматический механизм приспособления. Фирмы, не применяющие капиталосберегающие методы, когда ставки заработной платы растут, а процентные ставки падают, окажутся нежизнеспособными. Удачливый инноватор, чуткий к сигналам, передаваемым ценовой системой, будет сберегать труд и вовлекать в производство больше капитала, и экономист, наблюдающий за ситуацией, обнаружит, что система в целом адаптировала технический прогресс к относительной редкости факторов.

Теория инноваций, индуцированных рыночным механизмом, не должна объяснять, почему каждая индивидуальная фирма внедряет одни, а не другие изобретения. Почти всегда имеет место большое расхождение между средней и наиболее передовой (*best-practice*) технологией в отрасли, так как машины не выбрасываются до тех пор, пока их эксплуатационные издержки не станут равными суммарным затратам, включающим капитальные расходы на новую технику. Отсрочка во внедрении наиболее передовой технологии сама по себе обуславливается относительными ценами факторов: когда реальные капиталовложения дешевы относительно труда, стандарты устаревания оборудования весьма строги, и расхождение между наилучшей и среднестатистической технологиями невелико. Падение процентной ставки или цен на оборудование снижает капитальные издержки внедрения наиболее передовых технологий; и то, и другое ведет к списанию устаревшего оборудования. С другой стороны, когда реальные капиталовложения дороги относительно труда, капитал отрасли в значительной степени состоит из устаревшего оборудования. Таким образом, как только одна из фирм отрасли, осуществив инновацию, внедрит наиболее передовую технологию, проблема скорости распространения этой технологии выходит за рамки компетенции теории технического прогресса.

Какова бы ни была обоснованность теории инноваций, индуцированных рыночным механизмом, она требует существенных оговорок. Прежде всего следует упомянуть проблему неделимости капитала в определенных отраслях, которая ограничивает возможности адаптации к относительным факторным ценам. Затем тот факт, что усовершенствования, которые экономят на оборотном капитале, часто являются результатом внешних экономий, индуцированных ростом социальной инфраструктуры, которые достаются фирмам независимо от их собственных действий и вне прямой связи с относительной редкостью факторов в экономике. Далее, имеются важные свидетельства в пользу того, что изобретательская деятельность независимо от инновационной сама по себе восприимчива к предвосхищаемым возможностям извлечения прибыли, но это не означает, что в настоящее время изобретения могут просто "штамповаться" в исследовательских лабораториях для экономических нужд. Хотя нет причин считать, что доступный реестр изобретений сам по себе обладает систематическим смещением, на эту возможность нельзя не обратить внимания. С другой стороны, существование монополии может и не оказаться столь серьезным противопоказанием при применении этого тезиса, как представляется на первый взгляд. Нет никакой ясности по поводу взаимосвязи структуры рынка и инноваций; темп роста фирм относительно их "возраста" представляется более важным фактором внедрения инноваций, нежели размер или способность устанавливать цену. Наконец, существует возможность того, что негибкость цен и заработной платы в краткосрочном аспекте приведет к "перегибам". И если "перегиб" в сторону капиталосбережения происходит в экономике, где капитал уже относительно избыточен, результирующее снижение дохода на капитал может привести к кейнсианскому "равновесию при безработице" (*unemployment equilibrium*). Вместо возрастания дефицита рабочей силы, индуцирующего корректирующий трудосберегающий технический прогресс, имеет место избыточное предложение труда, поощряющее дальнейший "перегиб". Таким образом, существование дефляционного разрыва может вывести регулирующий механизм из строя. С другой стороны, индуцированные рыночным механизмом инновации — один из факторов, противодействующих кейнсианской безработице. Однако он не способен действовать в отсутствие гибкости заработной платы и цен.

Достаточно очевидно, что за последние сто лет индустриальные державы не страдали от избыточного "смещения" технического прогресса. Если технический прогресс не есть совершенно случайный процесс, это предполагает, что действовал некоторого рода регулирующий механизм. Но доказательство типа *"post hoc ergo propter hoc"* ("после этого значит вследствие этого") неудовлетворительно по определению. Теория инноваций, индуцированных рыночным механизмом, тем не менее, может быть подвергнута непосредственной проверке. К сожалению, доступный эмпирический материал для этого большей частью бесполезен: он не собирался систематически для проверки какой бы то ни было гипотезы и редко имеется в должном образе дезагрегированной форме. Для проверки идеи "обучающейся фирмы" нужно проделать детальные исследования инновационной деятельности в отдельных отраслях. До этого мы не сможем сделать решительный выбор между концепцией технологически заданных "жизненных циклов показателей капиталоемкости" и теорией инноваций, индуцированных рыночным механизмом.

### 30. Игнорирование технического прогресса

Темп технических усовершенствований воздействует на направление технического прогресса через изменение стандартов устаревания оборудования. Тем самым поток изобретений приобретает значение при определении характера инноваций. Новые станки представляют собой инновации продукта для машиностроительных отраслей и инновации процесса для отраслей, производящих потребительские блага. Технический прогресс посредством производства более дешевых машин или удешевления работников ведет к замещению факторов. Разграничение этих парных понятий теоретически оправдано, но практически недостижимо. Тем не менее, весь плодотворный теоретический анализ технологических изменений вплоть до настоящего момента проводился на базе этих разграничений. Неоклассическая концепция технического прогресса, рассматривающая сдвиги производственных функций, полна трудностей, и сама идея производственной функции как технологической данности, на которую не воздействуют цены факторов производства, рушится, как только мы принимаем предпосылку о том, что текущие решения о выпуске продукции подвержены воздействию ожиданий. Преимуществом неоклассического подхода является то, что он помогает систематизировать наши знания о техническом прогрессе. Кроме того, что еще важнее, у нас нет никакой убедительной альтернативы.

Судя по современным экономическим исследованиям, значение технического прогресса и факторного замещения в реальном мире обратно пропорционально тому вниманию, которое соответственно уделяется анализу этих предметов в учебниках по экономике. Именно по этой причине мы потратили столько места для рассмотрения теории технического прогресса. В целом результаты на сегодняшний день не очень-то впечатляющи: при наличии технического прогресса теория предельной производительности применительно к распределению едва ли имеет право на звание теории, большей частью представляя собой набор тезисов, который можно попробовать подтвердить фактами без малейшей гарантии, что другой набор объясняет их ничуть не хуже. Простое объяснение существования этой теоретической лакуны заключается в том, что технический прогресс — очень сложная проблема. Но как бы то ни было, десятилетия пренебрежения ею оставили экономистов неподготовленными к ее решению.

### 31. Еще раз о предельной производительности

К настоящему моменту мы составили обширный список недостатков теории предельной производительности: она статична, она практически бесполезна при решении производственных задач, она игнорирует предложение на рынках факторов производства, она не может быть приложена к рынкам факторов в целом по причине взаимозависимости спроса и предложения, она непосредственно не проясняет проблемы относительных долей, так как условия для состоятельного агрегирования микропро-

изводственных функций встречаются достаточно редко, и она не в состоянии охватить явления технического прогресса. Тем не менее, в глазах многих экономистов современная теория распределения — это теория предельной производительности, соответствующим образом видоизмененная для того, чтобы учесть эти возражения. И, конечно же, пока в поле зрения нет удовлетворительной альтернативной теории, она останется в безопасности.

Упрощенная теория распределения на основе предельной производительности объясняет ставку заработной платы и процентную ставку или норму прибыли просто через технологию и предпочтения потребителей, причем предложение факторов производства берется заданным. Следовательно, эта теория небогата практическими приложениями. Радикальные критики совершенно правы, когда утверждают, что она переадресовывает социологам рассмотрение таких факторов, как профсоюзы, структура управления корпорации, денежная система, состояние совокупного спроса и государственная политика в области доходов и цен, каждый из которых представляется весьма тесно связанным с проблемами распределения доходов. Даже здесь имеется лексическая путаница, так как под "теорией распределения" критики понимают теорию долей факторов, образующихся при распределении продукта, тогда как в рамках неоклассической традиции теория распределения доходов есть теория ценообразования на факторы производства. Даже если это так, в так называемой "теории распределения на основе предельной производительности" нет ничего такого, что бы отрицало наличие тесной связи "классовой борьбы" с распределением продукта или даже со ставкой заработной платы и нормой прибыли.

Действительно, великая тайна современной теории распределения заключается в том, почему все считают интересной проблему доли заработной платы и прибыли в совокупном доходе. В конце концов, эта проблема очень мало значима с практической точки зрения. Жизненные стандарты рабочих отражает реальная заработная плата, а их относительное положение лучше измерять отношением средней заработной платы на одного рабочего к среднему доходу на душу населения, нежели относительной долей труда. Действительно, доля труда росла в первой половине 30-х годов нашего века, в течение того периода, когда росла безработица; она снизилась в конце 30-х годов, но даже в 1939 г. была много ниже, чем в 1920. Кроме того, в зависимости от того, как мы распределим доход самостоятельно занятых лиц между заработной платой и прибылью, мы можем сделать так, что цифры относительных долей будут выходить такими, как нам заблагорассудится. Есть громадная разница, определяем ли мы долю труда как (1) заработную плату рабочих и служащих, деленную на национальный доход, или (2) заработную плату рабочих и служащих минус заработная плата, выплаченная в общественном секторе, деленные на национальный доход, или (3) заработная плата рабочих и служащих плюс пропорциональная доля заработной платы в доходе самостоятельно занятых лиц, деленные на национальный доход. Бытовавшее до второй мировой войны мнение, будто доля труда в развитых странах длительное время была постоянной, теперь сменилось позицией, согласно которой тренд доли труда был устойчиво повышательным начиная с 1900 г. Кроме того, с точки зрения получателей прибыли явно нет простой взаимосвязи между долей прибыли и нормой прибыли на капитал после уплаты налогов, которая, по всей видимости, и представляет собой интерес для инвесторов. Что касается коллективных договоров, они определяют номинальную ставку заработной платы или других денежных доходов, условия труда, процедуру подачи и рассмотрения жалоб и т.д. и очень редко фиксируют долю чистых продаж, идущую труду, а не управлению.

Но, может быть, доли факторов при распределении — интересная теоретическая проблема? Это также неочевидно. Безусловно, относительная доля труда в совокупном доходе по определению равна средней ставке заработной платы рабочих и служащих, деленной на средний продукт труда в экономике в целом. Аналогично доля прибыли по определению равна средней норме прибыли на инвестированный капитал, либо деленной на средний продукт капитала, либо умноженной на капиталоемкость. Но "средний продукт труда" или "показатель капиталоемкости" в стандартной теории

не влияют на экономическое поведение: экономические агенты не максимизируют и не минимизируют их; ни производители, ни потребители, ни рабочие, ни капиталисты не реагируют на них, они представляют собой величины *ex post*, которые могут быть оценены, но не имеют теоретического статуса. Следовательно, вполне возможна теория заработной платы или теория нормы прибыли без теории доли заработной платы и доли прибыли в продукте, и наоборот. Суть дела заключается в том, что доли при распределении продукта — результат действия широкого диапазона факторов, и любая теория, пытающаяся взяться за решение этой проблемы, обречена делать столь много чрезмерно упрощающих предположений, что в результате — не более, чем курьез.

Если придерживаться теории функционального распределения дохода, исходящей из общего равновесия, мы вряд ли получим ответы, которые потрясут мир. В рамках теории общего равновесия функциональное распределение дохода "детерминируется" начальным распределением ресурсов между домашними хозяйствами, их предпочтениями, производственной функцией фирм и предположениями о поведении экономических агентов, такими, как максимизация полезности и прибыли. Но эта теория не "объясняет" функционального распределения доходов. Короче говоря, неоклассическая теория распределения дохода, как ее ни называй — теория предельной производительности или как-либо иначе, имеет гораздо более скромные притязания, чем многие из ее противников хотели бы заставить нас поверить.

### ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО КНИГЕ УИКСТИДА "ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ" ("COMMON SENSE OF POLITICAL ECONOMY")

"Книга такого рода никогда не имела более неудачного названия," — пишет Роббинс в своем введении к переизданию 1932 г. книги Уикстида "Здравый смысл политической экономии" (1910). "Это не "здравый смысл" в обычном смысле слова и не политическая экономия. Напротив, это наиболее исчерпывающее нематематическое изложение технических и философских трудностей так называемой маржиналистской теории чистой экономической науки из всех появившихся ранее на каком-либо языке".

Краткое вступление Уикстида к этой книге представляет собой четкий обзор ее основных сюжетов: (1) принцип равенства предельных величин при управлении ресурсами как важнейшая тема экономической теории; (2) критика концепции "экономического человека" как ненужного наследия предшествующего анализа; (3) строгая демонстрация того, что теория остаточной ренты Рикардо, будучи должным образом сформулированной, есть теория предельной производительности; (4) идея кривой предложения как кривой, обратной кривой спроса; (5) попытка пересмотреть теорию законов отдачи и (6) в противоположность Маршаллу постоянное напоминание о революционном характере концепции предельной полезности в экономической науке и о ее решительном разрыве с классическим способом экономических рассуждений.

#### 32. Поведение потребителя

В первой главе "Здравого смысла" обсуждается теория поведения домохозяйств. Опровергнув возражение, согласно которому "наше поведение в значительной мере импульсивно и в значительной мере немотивированно", Уикстид вводит понятие "шкалы предпочтений", или, как бы мы выразились, обобщенную функцию полезности (с. 28-33). Уикстид не говорит, что свойство транзитивности или "постулат последовательности поведения" всегда соблюдается, но утверждает, что предположить транзитивность выбора разумно (с. 33-34, также с. 122-124). Надо сказать, что он слишком легко отделяется от этого вопроса. Далее следует длинная глава, дающая исчерпывающее толкование второго закона Госсена: удовлетворенность максимизируется тогда, когда ресурсы распределены между различными применениями таким образом, чтобы повсюду обеспечить равное удовлетворение потребностей. Немногие авторы когда-либо брали на себя труд объяснять далекому от математики читателю, почему предель-

ное значение может быть выражено в терминах либо приращений, либо уменьшений и почему нарушения непрерывности и феномен неделимости не являются решающими препятствиями для предельного анализа. Закон "снижающейся психологической отдачи" излагается осторожно, чтобы не создалось ошибочное впечатление, будто предельная полезность блага должна монотонно убывать на всем интервале потребления (с. 82-83, см. также с. 435-438). Уикстид напоминает нам о необходимости предположения о постоянстве склонностей (стр. 84-86, см. также с. 491-492), но его иллюстрации действия законов, как бы прелестны они не были, - см. "притчу о молодом лентяе" и случай с Цезарем, "когда он преодолел Nervil" (с. 78-79), - вырождаются в иллюстрации для дилетантов. Обратите внимание на указание о загибающихся назад кривых предложения труда и на акцент на ожидаемых издержках в духе Джевонса.

Глава 3 связана с неделимыми благами длительного пользования, услуги которых накапливаются в течение определенного промежутка времени, что не дает возможности следить за предельными величинами. В аргументацию искусно вплетается идея предпочтения настоящего, не имеющая ничего общего с иррациональной недооценкой будущего (с. 112-114). Кратко рассматривается взаимозависимость между индивидуальными функциями полезности - эффекты Веблена (с. 115-116). К концу главы 3 выясняется, что все возможные возражения, выдвигавшиеся критиками против понятия потребителя, осуществляющего рациональные расчеты, были уже тем или иным образом затронуты. Но Уикстид никогда не ставил основной методологический вопрос: какова надлежащая мера абстракции при анализе поведения потребителя? Зачем предполагать, что индивид в принципе может осуществить "идеальное совпадение между предельными значимостями товаров и их рыночными ценами", если это допущение по общему признанию нереалистично?

В главе 4 мы совершаем "моментальный переход от личной экономики к общественной" и начинаем изучать "факторы, регулирующие условия, на которых предлагаются альтернативы". Изолированные акты обмена могут и не привести к определенному состоянию равновесия (с. 141-143), но в "обществе, осуществляющем обмен, имеет место постоянная тенденция к установлению равновесия", такого, что "относительные предельные оценки, сформированные всеми индивидами по поводу всех пригодных к обмену товаров, запасами которых они обладают, равны" (с. 143). Это не означает, что "совокупное благосостояние в состоянии равновесия максимизируется, так как не существует теоретических методов сопоставления ощущений и опыта двух разных людей" (с. 145-150, см. также с. 170). Далее читателю следует обратиться к главам 1-4, тома II, которые демонстрируют, как строить кривые совокупной и предельной полезности наряду с кривыми индивидуального и совокупного спроса. Трактатка потребительского излишка великолепна и избегает большинства "ловушек", связанных с этим понятием: предельная полезность денег должна быть приблизительно постоянной, индивидуальные излишки не аддитивны, так как каждая из кривых предельной полезности строится на основе предположения о прочих равных условиях, и потребительский излишек не имеет какого-либо значения, так как "общественные кривые цен и количеств товара, могущего быть проданным, не могут быть проинтерпретированы психологически, хотя они и опираются на психологическую основу" (с. 467-490). Уикстид подчеркивал, что потребление всех товаров взаимозависимо (с. 478-479); худшие блага кратко обсуждаются в приложении к главам 2 и 3 (с. 490-491).

### 33. Содержание максимизируемой величины

Возвращаясь к главе 5 I тома, мы находим детальный анализ понятия "экономического человека" (*homo oeconomicus*). В знаменитом отрывке Уикстид раскрывает противоречие между интроспективным и бихевиористским подходами к экономической теории: "Мы можем либо игнорировать все мотивы скопом, либо признавать все их действующими, но мы никак не можем выбирать мотивы, которые мы будем или не будем признавать оказывающими влияние на экономические условия" (с. 165). Он указывает, что "экономические факторы и отношения не содержат внутренней тенденции к выправлению социальных несправедливостей и не сочетаются с какой-либо идеальной

системой справедливого перераспределения" (с. 169). Вульгарная доктрина гармонии отвергается убедительно и красноречиво (с. 189-192), и в целом эта глава в которой автор настаивает на невозможности выделения "экономических мотивов" и делает акцент на сопоставлении затрат и результатов, присущих рациональной деятельности, сегодня читается как вступление к "Природе и значению экономической науки" Роббинса<sup>3</sup>.

### 34. Ценообразование

После этого отступления мы возвращаемся к проблеме ценообразования в главе 6. Индивидуальные шкалы предпочтений складываются для получения коллективных шкал, которые по сути представляют собой кривые рыночного спроса, отражающие намерения не только покупателей, но также и продавцов при "отправной цене" (с. 229-234). Обратите внимание на краткое обсуждение проблемы, впервые проанализированной Вальрасом: окончательное равновесие на рынке не является независимым от той траектории, которую рынок проходит при движении к точке равновесия (с. 226-227). Эта глава завершается интересным описанием целого круга возможных форм рынков, начиная от восточного базара, где в каждой отдельной сделке продавцы и покупатели устанавливают все цены, торгуясь друг с другом, вплоть до конкурентной розничной торговли по котировочным ценам и монополизированных рынков (с. 248-261).

### 35. Предложение как обратная сторона спроса

Здесь мы должны сделать паузу и проанализировать понятие "отправной цены" (*reserve price*) у Уикстида. У потенциальных продавцов существует отправная цена. Если рыночная цена опускается ниже этого уровня, сами продавцы начинают предъявлять спрос на продаваемые ими блага. Таким образом, кривая рыночного спроса показывает денежную оценку предельной удовлетворенности, получаемой от различных объемов благ каждым рыночным агентом. В порыве воодушевления Уикстид даже дошел до отрицания существования кривых предложения: "что можно сказать о кривой предложения, которая во взаимодействии с кривой спроса обычно выступает в качестве детерминанта цены? Я говорю смело и напрямик: ничего подобного не существует". Но затем он добавляет: "То, что обычно именуется кривой предложения, — это на самом деле кривая спроса тех, кто обладает товаром" (с. 785, см. также с. 506-507, 516, 823-824).

Аргументация Уикстида, очевидно, корректна, если мы считаем предложение долей данного запаса благ  $OR$ , продаваемой на рынке "производителями", которые сами являются "потребителями" этого продукта. Здесь мы имеем дело с рыночным

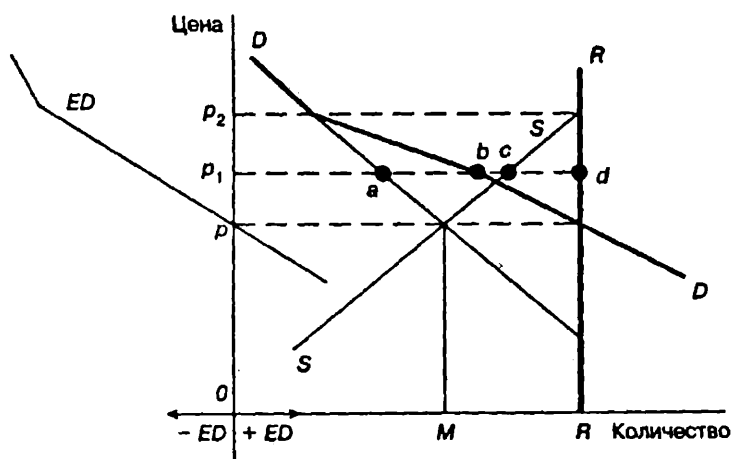


Рис. 11-12

периодом Маршалла, за тем исключением, что продавцы и покупатели здесь не представляют собой различные, четко очерченные группы индивидов. Уикстид предполагает, что продавцы предъявляют собственный спрос на свой же продукт, если цены падают ниже отправной цены  $p_2$  (см. рис. 11-12). Маршаллова кривая предложения  $SS$  может быть построена на основании количеств, которые продавцы хотели бы сбыть при каждом уровне цен. Но Уикстид предлагает прибавить к кривой спроса покупателей кривую собственного спроса продавцов: ее точки всегда определяются как вертикальные разности между объемом суммарного запаса  $OR$  и количеством, предлагаемым продавцами вдоль маршалловой кривой предложения. Например, при цене  $p_1$  мы добавляем  $cd = ab$  к кривой спроса покупателей и получаем кривую совокупного рыночного спроса  $DD$ , пересекающую линию  $RR$  при цене  $p$ , причем  $OM$  продается покупателям, а  $MR$  удерживается продавцами. Следовательно, строим ли мы кривую предложения или нет, равновесная цена — это та, при которой новый спрос плюс спрос самих продавцов равны общему количеству благ. Обратите внимание также, что кривая совокупного спроса Уикстида идентична кривой избыточного спроса  $ED$ , центрированной по ценовой оси.

### 36. Доктрина альтернативных издержек (издержки упущенной возможности)

Так как в конструкции Уикстида получаются те же цена и количество, что и у Маршалла, мы можем только удивляться, почему Уикстид столь настаивал на идее "предложения как обратной стороны спроса". Обратимость кривых предложения — повседневная практика на рынках, где дилеры распродали все свои запасы. Но на большинстве рынков потребительских товаров производители сами не потребляют произведенного ими, и их продукт меняет хозяина лишь однажды. Для рынков сельскохозяйственных продуктов фондового и денежного рынка схема Уикстида может прояснять суть дела. Но на большинстве рынков, где ведется непрерывное производство для четко очерченной группы потребителей, маршаллов "крест" более пригоден и понятен. Причина той страстности, с которой Уикстид настаивает на обратимости кривых предложения, лежит в усвоенном им центральном предположении австрийцев, что предложение всех производительных ресурсов фиксировано. Он хотел показать, что, по выражению Робинса, "все психологические переменные могут быть представлены как феномены спроса, предъявленного на фиксированные запасы — продуктов, факторов, времени или человеческих возможностей". Понятие обратимых кривых предложения впервые появилось в знаменитом примере Бём-Баверка о рынке лошадей, где производители сами являются фермерами, предъявляющими спрос на лошадей. Здесь предложение обуславливается не "реальными издержками" изготовления товара, а издержками отказа от других направлений его использования, включая и использование самим производителем. Визер обобщил пример Бём-Баверка в доктрине альтернативных издержек: при заданных объемах запасов производственных факторов конкуренция распределит их услуги так, чтобы уравнивать их предельные продукты в денежной форме по всем направлениям использования. Издержки изготовления товара отражают не что иное, как цены, предлагаемые за услуги факторов, используемых для его производства, другими конкурирующими производителями; они представляют собой платежи, необходимые для привлечения факторов, используемых для его производства; они представляют собой платежи, необходимые для отвращения факторов от наиболее выгодных из других способов их использования. В состоянии равновесия предельная производительность ресурсов по всем направлениям их использования и издержки отказа от возможностей, альтернативных производству дополнительного количества любого товара, уравниваются. Таким образом, как любил говорить Уикстид, производственные издержки есть просто-напросто не более чем "предельная значимость чего-либо другого".

Значение доктрины альтернативных издержек для тех, кто ее выдвигал, состояло в том, что она демонстрировала ошибочность теорий ценности, основанных на "реальных издержках". Австрийцы с пренебрежением отзывались о двусторонней теории



Маршалла, в которой в качестве уступки классической экономической теории цены предложения побуждают факторы к работе, преодолению физических ограничений и субъективного сопротивления. Теория альтернативных издержек представила как спрос, так и предложение зависящими от полезности, сведя все издержки к отказу от полезности. Уикстид отмечал, что "отсюда производственные издержки могут повлиять на ценность чего-либо только потому что они сами представляют собой ценность другой вещи. Таким образом, то, что получало различные названия — "полезность", "желанность" (*ophelimity*) или "вожделенность" (*desiredness*), — есть единственный и решающий детерминант всех меновых ценностей" (с. 391). И снова, после демонстрации того, как цена основного капитала может анализироваться без построения кривой предложения, Уикстид обобщил свою аргументацию для случая непрерывного производства: издержки производства есть не более, чем форма, в которой мне сообщается о "желанности" обладания вещью для какого-либо другого человека. Когда мы берем кривую совокупного спроса на любой из факторов производства, мы снова видим, что она целиком составлена из индивидуальных потребностей и моя корректировка моих потребностей применительно к условиям, навязанным чужими потребностями, абсолютно одной и той же природы, покупаю ли я капусту или факторы для производства листовой стали... До тех пор, пока мы полностью не осознаем той истины, что издержки производства одной вещи есть не что иное, как другое наименование эффективности производства других вещей, мы окончательно не освободимся от древнего заблуждения (о реальных издержках), которое столь часто выгоняли через дверь, всегда оставляя при этом окно открытым для его возвращения" (с. 788). Достаточно примечательно, что Уикстид добавил сноску, в которой признал, что "как только мы удаляемся с рынка и рассматриваем длительные промежутки времени, может случиться так, что нечто вроде "кривой предложения" окажется уместным. Условия, при которых природа увеличивает предложение некоторого вида сырья, например, не могут считаться отправными ценами, в которых она выражает свою собственную потребность!"

### 37. Альтернативные издержки и цены факторов

Перед тем, как разрешить это противоречие между подходами Маршалла и австрийской школы, рассмотрим, как в действительности Уикстид применяет доктрину альтернативных издержек к доходам, зарабатываемым производительными факторами. В гл. 7 он представляет рынок капиталов как рынок авансов (*the market in advances*), на котором сегодняшний доход обменивается на будущий; ставка процента выражает условия, на которых индивидам доступны эти альтернативы. Ставка процента положительна, так как требования на будущий доход будут по той или иной причине превосходить требования на сегодняшний доход; за проникательным обсуждением причин существования потребительского кредита (с. 268-280) следует эклектическое и далеко уходящее рассмотрение "природы процента" (с. 280-310, см. также с. 748-753). Решительно утверждается, что сбережения не являются функцией ставки процента, по крайней мере в долгосрочном аспекте (с. 294-298).

Аналогично, нельзя предполагать, что предложение труда формируется в соответствии с принципами рационального учета издержек, т. е., в соответствии с дисконтированной ценностью ожидаемых доходов за вычетом расходов на создание и поддержание способности к труду — вспомните похожие замечания Маршалла [см. глава 10, раздел 32]: "Производство недифференцированной рабочей силы (*human capacity*) должно с технической точки зрения рассматриваться как "потребление", а не производство... Следовательно, в целом вопрос о конечном предложении рабочей силы уводит нас далеко за пределы экономического исследования" (с. 336-337). Для других ресурсов, кроме труда, существует постоянная тенденция к равновесному распределению, уравнивающая предельную значимость продукта при всех способах использования каждого ресурса. Уикстид допускает, что, будучи приложенной к труду, эта доктрина подвержена определенным ограничениям. Благодаря разделению труда отправная цена труда в краткосрочном аспекте в действительности равна нулю (с. 324). Более того, рабочая сила, как известно, иммобильна относительно различных

родов деятельности, и профессиональная подготовка зачастую в большей степени зависит от финансового положения родителей, нежели от ожидаемой нормы дохода (с. 332-336). Тем не менее, каждый рабочий осуществляет предельное замещение заработка досугом, и "оплата труда, коль скоро она определяется экономическими факторами, подчиняется закону рынка точно так же, как и цена товара" (с. 338). Предположительно, это означает, что труд будет предлагаться при заданной ставке заработной платы в том объеме, который приравняет предельную норму замещения между досугом и трудом к ставке заработной платы (см. с.522-526), тогда как в то же самое время формирующееся таким образом предложение будет распределяться между родами деятельности так, чтобы уравнивать предельные издержки изготовления каждого товара в терминах всех остальных.

Но ограничения теории альтернативных издержек в приложении к труду, распространяются дальше, чем представлялось Уикстиду. Как показал Адам Смит, конкуренция стремится уравнивать не "денежные доходы" (*monetary returns*), а "чистые преимущества" (*net advantages*) различных родов деятельности для индивидов. И если различия в физических издержках между двумя родами деятельности результируются в различных суммарных заработках однородных единиц труда, то издержки на труд в одной отрасли не равны альтернативному продукту, который труд мог бы произвести в другой отрасли. Это означает, что "реальные издержки" в форме относительной тяжести различных родов деятельности оказывают воздействие на распределение трудовых ресурсов между конкурирующими производственными направлениями. Проблема даже еще глубже. Для того чтобы рынок уравнивал как бы то ни было проинтерпретированные альтернативные издержки, рассматриваемый ресурс должен быть способен к предельным приращениям. Но труд, как правило, не может продавать свои услуги в варьирующихся пропорциях разным покупателям: выбор между различными видами труда — это по существу представляет собой решение типа "или-или". Решение рабочего занять вакансию — не предельный выбор, и поэтому представляется, что существует фундаментальное несходство между распределением людских и прочих ресурсов.

Противоречие между теорией альтернативных издержек и теорией реальных издержек может быть разрешено формально посредством трактовки досуга и "приятности труда" как субститутов. Либо мы говорим, что оптимальное распределение услуг труда между различными отраслями и родами деятельности приравнивает расхождения в ценности предельных продуктов этих услуг к различиям в предельной тяжести труда, либо мы говорим, что оно уравнивает альтернативные издержки (включающие неденежные доходы), сопутствующие производству данного продукта. Выбор деятельности с меньшим денежным доходом и меньшей тяжестью труда должен теперь трактоваться как покупка рабочим одновременно досуга и "приятности работы". Таким образом, различия в денежных доходах однородных единиц труда представляют собой цены, уплачиваемые рабочими за различные условия труда. С помощью этой словесной эквилибристики мы можем спасти утверждение, что равновесные цены будут равны альтернативным издержкам. Тем не менее, факт остается фактом: если только рабочим не безразличен род занятия и если предложение факторов производства не является абсолютно неэластичным, кривая производственных возможностей, на которой находятся все достижимые оптимальные уровни производства при данных количествах факторов определена неоднозначно. Мы можем сказать, что равновесные цены будут равны наклону кривой производственных возможностей, но мы не в состоянии изобразить единственную кривую производственной трансформации на основе данных количеств труда, капитала и земли.

Благодаря своей терминологии, теория альтернативных издержек обладает тем преимуществом, что концентрирует внимание на вопросе статической эффективности распределения ресурсов. Но пренебрежение краткосрочными флуктуациями предложения рабочей силы оставляет нас в области неопределенности. Можно спорить об эмпирической значимости этой области — этому посвящена большая часть

дискуссий о теории тягости труда Джевонса [см. гл. 8, раздел II] между Маршаллом и Эджуортом, с одной стороны, и Визером и Бём-Баверком, с другой, — но ее существование отрицать нельзя. Теория реальных издержек предполагает переменное предложение факторов даже в краткосрочном плане и превосходит теории альтернативных издержек по степени соприкосновения с проблемой динамической эффективности, затрагивающей рост населения и накопление капитала.

### 38. Распределение

Уикстид отрицает не только классическую триаду, но и любую попытку определенным образом перечислить факторы производства: "Мы уже знаем, что один и тот же принцип определяет претензии их всех, так что деление, если бы можно было его произвести, не будет иметь никакого теоретического значения" (с. 367). Каждый фактор, включая предпринимателя, который трактуется как отдельный исчислимый фактор, получает долю, определенную его предельным продуктом (с. 367-372). Он отказывается от концепции "исчерпанности" продукта платежами факторам согласно их предельным производительностям (с. 373п), но на деле не оставляет этой мысли. "В определенных пределах даже наиболее не подходящие для этого факторы производства могут замещаться друг другом в предельном состоянии и таким образом могут быть приведены к общей для них мере предельной "эксплуатационной пригодности" (*serviceableness-in-production*) (с. 361, см. также с. 779, 789); при данной полной замещаемости между факторами ни одна доля при распределении не может являться остаточной величиной (см. с. 792). Достаточно интересно, что Уикстид прекрасно знал, что предприниматель на самом деле вовлечен в "череду спекулятивных сделок, основывающихся на предварительных оценках". Он здесь очень близко подходит к тому, чтобы сказать, что присутствие неопределенности создает возможность извлечения прибыли из расхождения между превосхищаемыми и реализованными предельными продуктами (с. 372-373, также с. 798).

### 39. Законы производственной отдачи

Мы переходим к главе 5 II тома, где рассматриваются законы производственной отдачи. В противоположность Маршаллу Уикстид проводит ясное различие между снижающейся отдачей от приращений одного из производственных факторов и снижающейся отдачей от увеличения масштабов предприятия (с. 527-528). Закон убывающей отдачи в первом смысле именуется "аксиоматической формулировкой универсального принципа". Но это справедливо в строгом смысле, только если производственная функция линейно однородна, что Уикстид не признает за общий случай (с. 529, 534). Классическое обобщение, согласно которому убывающая отдача характерна для сельского хозяйства, в то время как возрастающая отдача характерна для промышленного производства, логично отвергается (с. 533). Тем не менее, "будь то в сельском хозяйстве или в промышленности, представляется общим правилом, что когда под влиянием возросшего спроса производство увеличивается и выходит за существующие границы, поначалу издержки производства растут, но, в конечном счете, они снижаются" (с. 534). Отчасти путаница в трактовке Уикстидом законов отдачи заключается в том, что он, похоже, не считает возрастающую отдачу примером экономии на масштабе для фирмы. Когда он изображает убывающую кривую предложения, имеется в виду кривая *LRAC* (долгосрочных средних издержек) отрасли (с. 353). Таким образом, он заключает, что все обратимые краткосрочные и долгосрочные кривые предложения для отрасли возрастают, тогда как кривые исторических издержек убывают (с. 537-539). Это может объяснить, почему он не обнаружил несовместимости возрастающей отдачи с совершенной конкуренцией (с. 529-530). В любом случае, хотя эта глава знаменует собой значительное продвижение вперед по сравнению с обсуждением законов отдачи у Маршалла, она далека от адекватного представления предмета. Должно было пройти двадцать лет, чтобы проблема отраслей со снижающимися издержками была удовлетворительно разрешена Винером и другими учеными.

Опровергая теорию, согласно которой "рента не включается в издержки", Уикстид не указывает на то, что предположение Рикардо о фиксированности количества земли в действительности означает, что рента не является статьей издержек с точки зрения общества (с. 540-542). Странно, что Уикстид, столь верующий в национализацию земли (с. 686-690), не стал обсуждать социальный подтекст относительной фиксированности предложения земли. Тем не менее, здесь, как и всюду в "Здравом смысле", он вновь повторяет свое мнение, что земля в конечном счете количественно неограниченна, даже если говорить о Великобритании (с. 365, 533). Эта глава заканчивается попыткой способствовать "ликнованию народов" посредством победы над мальтузианским призраком снижающейся отдачи от последующих приложений рабочей силы (с. 546-549).

#### 40. Закон ренты

Глава 6 заслуженно является наиболее знаменитой главой во всей книге. С характерной для него тщательностью Уикстид демонстрирует, что рента, определенная как область со смешанной (*mixtilinear*) границей под кривой предельного продукта труда и капитала, идентична ренте, определенной как область с прямолинейной (*rectilinear*) границей под кривой предельного продукта земли. Снова Уикстид не делает акцента на том, что это справедливо только в случае, когда производственная функция однородна и притом первой степени. Его численные примеры, однако, явно предполагают постоянную отдачу (см. с. 555), и теперь универсальность "исчерпанности" продукта просто категорически провозглашается (стр. 573). Практика именования "рентой" всех без изъятия излишков резко осуждается на том основании, что она способствует употреблению ненаучных теорий "претендента на остаточный доход" (*residual-claimant theories*). Привычка определения "земли" в духе Рикардо как "бесплатного дара природы", как полагает Уикстид, должна быть отброшена раз и навсегда (с. 537-540).

#### 41. Прикладная экономическая наука

Глава 7 о банковском деле и валюте содержит очень немного неожиданностей. Способность банков к созданию кредита понимается абсолютно неправильно (с. 587), но вряд ли можно было ожидать чего-то иного от довоенного изложения данного предмета. Правда, механизм депозитного мультипликатора был давно разъяснен Торренсом и позже Маршаллом, но среди экономистов он был далеко не азбучной истиной [см. гл. 15, раздел 11]. Количественная теория денег критикуется как тавтология, в результате чего Уикстид затрудняется объяснить, каким образом поддерживается ценность неконвертируемых банкнот (с. 610-622). Том III заключает в себе "образчики анализа" прикладной экономической науки. Анализ азартных игр выдержан абсолютно в духе Маршалла. Жилищная проблема затрагивается, но по-настоящему не исследуется (с. 634-636). Краткое замечание о добровольной безработице сопровождается обсуждением повторяющихся общих кризисов, которое могло бы выйти из-под пера Дж. Ст. Милля полувеком ранее (с. 637-640). Упомянутся проблемы общественного учета: "Услуги", за которые уплачиваются "срамные деньги" (*wages of shame*), составляют часть национального дохода в той же степени, что и любые другие; но если Порция - жена Брута, а не шлюха, ее "общение" с ним перестает учитываться в национальном доходе" (с. 651).

Мысль о том, что с помощью текущего дохода на душу населения можно оценить, сколько получит каждый в результате уравнительного распределения, убедительно опровергается; цель доводов Уикстида - показать, что оценка национального дохода не свободна от воздействия его распределения, - бесспорный момент, который, тем не менее, часто бывает упущен (с. 652-656). Уикстид демонстрирует, что перераспределение сделает "реализацию типичного идеала среднего класса невозможной", однако его аргументы в целом склоняются в пользу "уравнительного" перераспределения доходов (с. 652-656). Искусно разоблачаются протекционистские настроения, основывающиеся на политике "разбогатей за счет соседа" (с. 666-675). Преимущества расширения масштабов государственного сектора и других форм коллективной деятельности рассматриваются сочувственно (с. 675-683, см. также с. 341-342). Благодаря немногочисленности покупателей на рынке труда "работники, взятые в совокуп-

ности, при заключении сделки с работодателем находятся в невыгодном положении" (с. 690) - одна из "особенностей труда", отмечаемых Маршаллом. Когда предельные издержки труда превышают средние, конкуренция между работодателями не в состоянии поднять ставки заработной платы до уровня предельной ценности продукта труда (с. 691-692). Это в особенности справедливо тогда, когда проникновение фирм в отрасль ограничено (с. 692). Но "выявляя экономическую целесообразность коллективных договоров, мы также раскрыли теоретическую возможность их проявления в качестве экономически деструктивной силы (с. 692). Книга завершается обзором мер, которые могли бы быть предприняты с целью смягчения экономической проблемы бедности.

### РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Полезный обзор истории теории предельной производительности, в особенности касательно труда содержится в книге Douglas "Theory of Wages", гл.2, и статье P.A.Samuelson "Economic Theory and Wages" в сборнике "The Impact of the Union", ed.D. McCord Wright (1951). По поводу исторических баталий между вторым поколением маржиналистов и современными апологетами доктрины фонда заработной платы см. очерк S. Gordon "The Wage-Fund Controversy: The Second Round" (HOPE. Spring 1973). В работе D.H.Robertson "Wage Crumbles", Economic Fragments (1931), перепечатанной в книге под редакцией Fellner, Haley "Readings in the Theory of Income Distribution", обсуждаются буквально все критические выступления против теории заработной платы, основанной на предпосылках предельной производительности. См. также обзор F.Machlup "The Meaning of the Marginal Product", перепечатанный в только что упомянутых "Readings" и в его "Essays on Economic Semantics". В статье G.F.Bloom "A Reconsideration of the Theory of Exploitation" (QJE. 1941), перепечатанной в тех же "Readings", подвергается тщательному пересмотру доктрина эксплуатации Пигу. Почувительная дискуссия между Р. Лестером и Ф. Махлуном по поводу эмпирической состоятельности теории предельной производительности на рынках труда на страницах AER в 1946-1947 гг., перепечатана в REA II. Краткое, но содержательное обсуждение вопроса можно найти в трудах Schumpeter "History of Economic Analysis", с. 939-944, и Hutchison "Review of Economic Doctrines", с. 315-319. W.J. Fellner оценивает "Значение и ограничения современной теории потребления" ("The Significance and Limitations of Contemporary Distribution Theory" (AER. May 1953), представляющей собой теорию предельной производительности со стороны спроса.

В вопросе о роли проблемы "исчерпанности" продукта в генезисе теории предельной производительности обязательна ссылка на книгу Stigler "Production and Distribution Theory", гл. 12; см. также гл.7 о теории вменения Визера и гл. 11, с. 296-308 о теории предельной производительности Кларка. Обзор Флакса 1894 г. "Очерка" Уикстида перепечатан в книге Baumol, Goldfeld "Precursors in Mathematical Economics". В работе Джоан Робинсон "Euler's Theorem and the Problem of Distribution" (JE. 1934), перепечатанной в ее "Collected Economic Papers", I, проведен блестящий анализ экономического смысла "исчерпанности" продукта; однако, ее понятие предельной производительности предпринимателя спорно. Шумпетер в "Истории экономического анализа", с. 1026-1052, дает обзор общего понятия производственной функции, цитируя современную ему литературу.

По поводу линейной программирования см. краткие разъяснения R.Dorfman "Mathematical, or "Linear" Programming" (AER. 1953), перепечатано в книге "Readings in Microeconomics", ed.D.R. Kamerschen (1967), и W.J. Baumol "Activity Analysis in One Lesson" (AER. December 1958); а также расширенную трактовку в книге Дорфмана, Самуэльсона и Солоу "Linear Programming and Economic Analysis", особенно гл. 6, 7 и 8, а также Baumol "Economic Theory and Operations Analysis", гл. 5, 6, 7 и 12.

Классическим трудом по вопросу об оптимальном размере фирмы (*optimum firm*) является книга E.A.G. Robinson "The Structure of Competitive Industry" (1932), гл. 2-7. См. также авторитетный очерк Н. Калдора — N. Kaldor "Equilibrium of the Firm" (EJ. 1934), перепечатанный в его книге "Essays on Value and Distribution". Выступление Чемберлина против тезиса неделимости было предпринято в его очерке "Proportionality,

*Divisibility and Economies of Scale*", *QJE*, перепечатано в его книге *Theory of Monopolistic Competition*", приложение В: помимо ее центральной темы, эта статья значительна еще и с педагогической точки зрения. См. также статьи Т.М. Whitin, М.Н. Peston *"Random Variations, Risk and Return to Scale"* (*QJE*. November 1954); и Н. Leibenstein *"The Proportionality Controversy and the Theory of Production"* (*QJE*. November 1955), перепечатана в книге Kamerschen *"Readings in Microeconomics"*. Заметная статья о связи между статической теорией фирмы и эмпирическим наблюдением в связи с размерами фирм — E. Penrose *"Limits to the Growth and Size of Firms"* (*AER*. May 1955), расширенная в ее книге *"The Theory of the Growth of the Firm"* (1959, переиздана в 1980). Некоторые из приложений экономической динамики к теории фирмы обсуждаются в книге М.В. Reder *"Studies in the Theory of Welfare Economics"* (1947), гл. 9-10.

Обзор математических свойств линейно-однородных производственных функций можно найти в трудах R.G.D. Allen *"Mathematical Analysis for Economists"* (1938), с. 269-274, 284-289, 315-322, 340-343 и 369-374, и Baumol *"Economic Theory and Operations Analysis"*, гл. 11. В статье P.J. Lloyd *"Elementary Geometric/Arithmetic Series and Early Production Theory"* (*JPE*. January/February 1969), дается обзор вклада Тюнена в концепцию производственной функции. Хикс в статье *"Marginal Productivity and the Principle of Variation"* (*Ec*. February 1932), обсуждает нежелание Парето предположить вместо фиксированности технологических коэффициентов их изменчивость. W. Jaffe проливает "новый свет на давний спор": *"New Light on an Old Quarrel: Barone's Unpublished Review of Wicksteed's 'Essays on the Coordination of the Laws of Distribution' and Related Documents"*, *"Cahiers Vilfredo Pareto"*, 1964, перепечатано в книге *William Jaffe's Essays on Walras*, ed. Walker. Дуглас (P.H. Douglas) дает краткий обзор генезиса производственной функции Кобба-Дугласа в книге *"The Theory and Empirical Analysis of Production"*, ed. M. Brown (1967). Самуэльсон (P.A. Samuelson) посвящает одно из своих блестящих исторических эссе оценке производственных функций и предельных производительностей: *"Paul Douglas's Measurement of Production Functions and Marginal Productivities"* (*JPE*. October 1979).

По поводу различных значений, которые исторически присваивались термину "предприниматель", см. книгу L.M. Fraser *"Economic Thought and Language"* (1937), гл. 15. Критика Эджуорта общепринятой доктрины предпринимательства обсуждается в книге Stigler *"Production and Distribution Theory"*, гл. 15, с. 125-129. Шумпетер в "Истории экономического анализа", с. 893-898, рассматривает понятие предпринимательской функции и объясняет, почему следует избегать построения кривых предложения услуг предпринимателя. Канбур (S.M. Kanbur) в статье *"A Note on Risk-Taking, Entrepreneurship and Economic Theory"* (*HOPE*. Winter 1980), развивает странную мысль Шумпетера, согласно которой деятельность предпринимателя перед лицом не поддающейся страхованию неопределенности никоим образом не включает несение бремени риска, требующее вознаграждения. Блестящая, подробная история теории предпринимательства — книга R.F. Hebert, A.N. Link *"The Entrepreneur. Mainstream Views and Radical Critiques"* (1982). По поводу теории предпринимательства современной австрийской школы см. I. Kirzner *"Competition and Entrepreneurship"* (1973) и *"Perception, Opportunity and Profit. Studies in the Theory of Entrepreneurship"* (1979), а относительно попытки придать вторую жизнь неоклассической теории предпринимательства см. Casson *"The Entrepreneur. An Economic Theory"* (1982).

Найт в книге *"Risk, Uncertainty and Profit"* (1921) прослеживает историю теории прибыли вплоть до публикации его этапной работы. Статья J.F. Weston *"The Profit Concept and Theory: A Restatement"* (*JPE*. 1954), перепечатано в *RHET* и в книге *"Readings in Microeconomics"* под редакцией Камершена (Kamerschen), обрисовывает историю дискуссии начиная с этого момента, и защищает теорию неопределенности. Гл. 3 книги В. Bret *"Theories contemporaines du profit"* (1956) содержит прекрасное критическое обсуждение теории неопределенности Найта. См. также книгу W.J. Fellner *"Probability and Profit"* (1965), гл. 5, где приводятся наиболее современные достижения в теории прибыли на основе неопределенности.

Раздел о техническом прогрессе основан на моей статье *"Survey of the Theory of Process-Innovations"* (*Ec*. 1963), перепечатано в книге *"Penguin Modern Economic Readings: The Economics of Technical Change"*, ed. N. Rosenberg (1971), содержащей подробные ссылки на классификацию инноваций Хикса-Робинсон-Харрода. Графи-

ческое выведение эластичности замещения ведет свое начало от работы R.W. Jones "Neutral" *Technological Change and the Isoquant Map* (AER. September 1965).

По поводу механизма индуцирования см. работы W.J. Fellner "Two Propositions in the Theory of Induced Innovations" (EJ. 1961), перепечатанную в Rosenberg "Penguin Modern Economics Readings: The Economics of Technical Change", и "Does the Market Direct the Relative Factor-Saving Effects of Technological Progress?" NBER, The Rate and Direction of Inventive Activity (1962). W.D. Nordhaus в работе "Some Skeptical Thoughts on the Theory of Induced Innovations" (QJE. May 1973) дает обзор последних новшеств в данной области.

Текущее состояние теории макрораспределения хорошо представлено в работе R.M. Solow "A Skeptical Note on the Constancy of Relative Shares" (AER. September 1958); а также в работе M.W. Reder "Alternative Theories of Labour's share", Allocation of Economic Resources, ed. M. Abramovitz (1959, в бумажной обложке). N. Kaldor в статье "Alternative Theories of Distribution" (REStud. 1957), перепечатанной в RHET, а также в работе "Essays on Value and Distribution" выявляет интересное противоречие между классической и неоклассической теориями распределения, с одной стороны, и собственной посткейнсианской теории — с другой. Критика Кембриджской школы по поводу теории предельной производительности, а также в адрес принадлежащей Калдору теории распределения более подробно изложена в моей работе "Cambridge Revolution: Success or Failure?" (1974, в бумажной обложке).

О работе Wicksteed "Common Sense" см. Stigler "Production and Distribution Theories", chap. 3; Hutchison "Review of Economic Doctrines", chap. 5, и введение Л. Робинса к работе "Common Sense", перепечатанное в его работе "Evolution of Modern Economic Theory". Интересен портрет унитариянского священника, исследователя античности и экономиста, представленный в работе С.Н. Herford "Philip Henry Wicksteed: His Life and Work" (1931). Читатель может составить для себя точное представление о противоречиях между теориями реальных и альтернативных издержек, вникнув в написанные Эджуортом обзором некоторых австрийских публикаций 90-х гг. прошлого века, перепечатанные в работе F.Y. Edgworth "Papers Relating to Political Economy", III, pp. 31-32, 50-64. В классическом эссе "On Certain Ambiguity in the Conception of Stationary Equilibrium" (EJ. 1930), перепечатанном в REA I, Роббинс показал, что битва между английской и австрийской школами проистекла "из неспособности некоторых ее участников понять, что в отношении условий равновесия каждая сторона исходит из своей системы посылок... Маршалл и Эджуорт исходили из переменного предложения капитала и труда, что было типичным для классической концепции равновесия, а Бём-Баверк и Визер исходили из фиксированности предложения, что соответствовало статической теории Кларка. Уступки Бём-Баверка теории отрицательной полезности рассмотрены в работе Stigler "Production and Distribution Theories", pp. 182-182.

О недостатках доктрины альтернативных издержек применительно к распределению рабочей силы между сферами занятости см. работу F.H. Knight "The Common Sense of Political Economy" (JPE. October 1934). Конфликт между английским и австрийским подходами к природе издержек разгорелся с новой силой в 30-х гг. по поводу теории международной торговли: см. Viner "Theory of International Trade", pp. 489-493 и 516-526; G. Haberler "Real Costs and Opportunity Costs" (ISSB. Spring 1951); и работу J. Vanek "An Afterthought on the "Real Cost-Opportunity Cost" Dispute and Some Aspects of General Equilibrium Conditions of Variable Factor Supplies" (REStud. June 1959), частично воспроизведенную в его труде "International Trade: Theory and Economic Policy" (1926), chap. 12.

### Примечание к главе 11

<sup>1</sup> Русскому слову "распределение" в англоязычной экономической литературе соответствуют два термина: *allocation* и *distribution*. Первый из них употребляется, когда речь идет о распределении производственных ресурсов между различными видами применения. Второй - когда обсуждается распределение продукта, а точнее, его стоимости между факторами производства и соответственно их собственниками.

<sup>2</sup> Краткое изложение Визером своей теории вменения дохода читатель найдет в кн.: Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992. С. 456-470.

<sup>3</sup> Русский перевод первой главы этой классической работы о предмете и методе экономической теории см.: ТЕЗИС: теория и история экономических и социальных институтов и систем. Том 1. Вып. 1. 1993. С. 16-21.

## Австрийская теория капитала и процента

### ТЕОРИЯ ПРОЦЕНТА БЁМ-БАВЕРКА

В отличие от земли и труда — "исходных", или первичных, факторов производства, предложение которых либо фиксировано, либо определяется неэкономическими решениями, капитал представляет собой — "произведенный", или промежуточный, фактор, предложение которого зависит от количества земли и труда, затраченного в прошлом на его производство. Различие между первичными и произведенными факторами производства играет фундаментальную роль в теории процента Бём-Баверка. Оно непосредственно подводит нас к вопросу об "источнике процента". В условиях долгосрочного конкурентного равновесия ценность совокупного продукта полностью совпадает с платежами, которые получают собственники факторов производства в соответствии с предельной производительностью последних. Поскольку капитальные блага сами являются продуктом прошлых затрат земли и труда, их ценность должна равняться сумме заработной платы и земельной ренты, затраченных на их производство. Иными словами, весь чистый прирост от ценности производства конечных благ должен в точности равняться платежам, которые приходятся на долю "первичных" факторов. Если норма процента — величина положительная, это может говорить только о том, что "первичных" факторов не два, а три — скажем, земля, труд и "ожидание". Но Бём-Баверк это отрицал.

Роль капитала в производстве заключается в том, что он дает возможность использовать более продуктивные "окольные" методы производства, которые, однако, требуют и больших затрат времени: Робинзон Крузо может ловить рыбу голыми руками или "окольным" путем — с помощью рыболовной сети. Используя сеть, он сможет наловить больше рыбы, чем голыми руками, — это более производительный метод, даже с учетом издержек на плетение и эксплуатацию сети. Именно это имеется в виду, когда мы говорим, что капитальные блага, такие, как рыболовная сеть, физически продуктивны. Но физическая продуктивность — это не то же самое, что продуктивность ценностная. Если физический капитал может производить чистую *ценность*, значит, существует нечто, мешающее производить его в таком количестве, при котором его ценность без остатка свелась бы к затратам на его создание и эксплуатацию. Бём-Баверк утверждает, что этот "тормоз", ограничивающий производство капитальных благ, заключается в самой природе "окольных" методов. К этому добавляется также феномен "предпочтения настоящего". В итоге инвестиции ограничиваются временем, в течение которого мы согласны ждать, прежде чем начнем получать отдачу. Таким образом, ценность всех конечных благ даже в условиях долгосрочного равновесия не полностью распределится между "исходными" факторами.

#### 1. Производительность "окольных" методов производства

"То, что окольные методы по своей отдаче превосходят прямые методы, — заявляет Бём-Баверк, — это одно из самых важных и фундаментальных положений всей теории производства". С этим трудно не согласиться. Но Бём-Баверк идет дальше: он утверждает, что "окольные" методы производства всегда требуют больших временных затрат, чем прямые, и что увеличение времени, в течение которого "первичные" факторы



заняты в производстве, ведет к уменьшающемуся приросту совокупного продукта. Это утверждение, как и предыдущее, основывается на "практическом опыте", хотя на самом деле повседневным опытом отнюдь не подтверждается. Разве при данном уровне технических знаний нельзя увеличить совокупный продукт вложением капитала в технологии, требующие меньших затрат времени? Разве нельзя потратить капитал на что-то другое, кроме удлинения производственного периода?

Совершенно очевидно, что, если норма процента положительна, никто не будет использовать "окольные" методы производства, от которых придется дольше ждать отдачи, если только они не обеспечат более высокой производительности. Но из этого еще не следует, что капитал можно вложить только в повышение продуктивности производства. При данном уровне инвестиций снижение нормы процента действительно способствует использованию технологий с более длительным циклом производства, поскольку оно снижает издержки упущенной возможности, связанные с ожиданием будущей отдачи. Кроме того, оно делает рентабельными проекты, ранее таковыми не считавшиеся, снижая начальные затраты капитала. При этом вполне может оказаться, что для реализации этих проектов потребуется не больше, а меньше времени, чем при использовании прежних методов. Как бы то ни было, но обосновывать рассуждения Бём-Баверка о природе "окольных" методов ссылками на положительную норму процента не вполне правомерно, поскольку как раз цель этих рассуждений - доказать, что норма процента положительна.

Бём-Баверк исходит из очень сильных допущений: он не только утверждает, что более "окольные" методы производства, как правило, более производительны, но и предполагает, что рост продукта с возрастанием производственного периода идет все более медленным темпом. Кроме того, он исходит из предпосылки, что время производства может быть увеличено только за счет привлечения дополнительного капитала и, наоборот, что капитал можно вкладывать только в удлинение периода производства. Постепенно выработанные им в ответ на критику доказательства верности этих предпосылок сводятся к двум утверждениям. Первое: норма процента положительна, влияние же снижения нормы процента на издержки, связанные с созданием новых производств, а также возможность вкладывать капитал не в новые технологии, а в новые продукты игнорируются. Второе: капитал — это накопленный труд (землю он для простоты опускает), а раз так, то чем больше капитала, тем больше его средний возраст. Последнее доказательство основано на теории первичных факторов производства и потому представляется не слишком убедительным. Тем не менее, оно помогает пролить свет на главный недостаток теории капитала Бём-Баверка. Большинство его рассуждений станут более логичными, если допустить, что под "капиталом" он понимал только оборотный капитал, иными словами, — средства, связанные в виде незавершенного производства. Функция оборотного капитала заключается не в том, чтобы вступать в кооперацию с трудом в процессе производства, а как бы в том, чтобы обеспечивать процес труда вплоть до получения результата. Если количество труда неизменно, то с увеличением времени производства возрастает и потребность в оборотном капитале в расчете на одного работника. И наоборот, увеличение оборотного капитала в расчете на одного работника может потребоваться только в том случае, если ради повышения прибыльности будет увеличено время производства. Действительно, как мы позже увидим, в итоге Бём-Баверк приходит к теории процента, идентичной классической доктрине фонда заработной платы, с той лишь разницей, что время производственного цикла у него — величина переменная, а не константа, заданная уровнем технического прогресса.

## 2. Три причины существования процента

Прежде чем браться за доказательство того, что самое выгодное с точки зрения прибыли увеличение времени производства является функцией от нормы процента, Бём-Баверк ставит вопрос о "происхождении процента". Процент возникает из отказа от текущего дохода в пользу будущего дохода: в обществе всегда есть люди, готовые заплатить за удовольствие иметь деньги сегодня и распоряжаться ими по своему

усмотрению в обозримом будущем. Вопрос о том, почему норма процента есть величина положительная, на языке Бём-Баверка можно сформулировать так: почему люди охотно расстаются с некоторым количеством благ сегодня, если они уверены, что в будущем получат за это большее количество тех же благ того же качества? На современном языке тот же вопрос звучит так: почему цена долгового обязательства всегда ниже суммы всех будущих платежей, которые гарантированно могут быть по нему получены? Что удерживает людей от покупки такого количества облигаций, при котором с ростом их цены чистый процент исчезнет?

На это Бём-Баверк отвечает, что есть три независимые "причины", или "основания", почему люди, как правило, предпочитают сегодняшние блага благам завтрашним, дисконтируя будущее, т. е. выражая готовность платить за обладание этими благами сегодня. Первые две "причины" создают в экономике избыточный спрос на потребительские займы: (1) "различные условия для удовлетворения желаний" в настоящем и будущем и (2) "недооценка будущего". Третья "причина" порождает избыточный спрос на производственный кредит: (3) "техническое превосходство настоящих благ по сравнению с будущими".

### 3. Первая причина

Первая причина существования процента, по Бём-Баверку, заключается в том, что в обществе всегда есть малообеспеченные люди, а также такие, которые надеются в будущем стать богаче. Обе эти группы предпочитают сегодняшние блага благам будущим. Чтобы дать оценку этому аргументу, мы рассмотрим два случая — статичной и динамичной экономики. В статической теории процента, каковой и является теория Бём-Баверка, поток совокупных доходов населения не изменяется с течением времени. Как справедливо указал Виксель, это сразу же исключает первую причину существования процента: молодые люди, которые только становятся на ноги, надеются в будущем иметь более высокий доход и потому предпочитают сегодняшние блага будущим (высокая норма дисконта), но старики, уже миновавшие свой пик доходов, наоборот, ожидают дальнейшего их сокращения и потому предпочитают отказаться от сегодняшних благ в пользу будущих. Население в условиях стационарной экономики по возрастным группам распределяется равномерно, а потому нет никаких оснований считать, что "транжир" окажется больше, чем "скупцов".

Если же совокупный поток доходов в обществе со временем растет и рост его сохранится и в будущем, то по закону убывающей предельной полезности дохода норма дисконта, естественно, будет положительной [см. гл. 5, раздел 3]. Это положение было впервые сформулировано Мишелем Ландри в его работе "Процент на капитал" (M. Landry. *L'interet du capital*, 1904): если люди максимизируют совокупную полезность на протяжении всей предстоящей жизни, они готовы заплатить за сегодняшние блага дороже при условии, что доход будет расти с течением времени. Объясняется это тем, что прирост текущего потребления дает больше пользы, чем прирост будущего потребления, которым придется пожертвовать при возврате долга — просто потому, что будущий доход будет больше текущего. Это справедливо даже тогда, когда будущее потребление замещается текущим потреблением той же величины, т. е. когда норма процента равна нулю. Растущий поток доходов увеличивает спрос на потребительский кредит, что приводит к возникновению положительной нормы процента. А как только норма процента становится положительной, необходимость в законе убывающей предельной полезности дохода для объяснения положительной нормы дисконта отпадает. Теперь тот же результат можно вывести из обычного рационального поведения, направленного на максимизацию полезности.

Для этого нужно лишь применить к распределению потребления между периодами принцип равенства взвешенных предельных полезностей, который используется при распределении дохода между статьями расходов в рамках данного периода [см. гл. 8, раздел 2]. Рациональный человек должен распределять свой ожидаемый доход по годам так, чтобы предельный доллар, полученный в любом году, вносил одинаковый вклад в совокупную полезность. Он должен преобразовать ожидаемый поток дохода

в запланированный поток потребительских расходов так, чтобы взвешенная предельная полезность потребления во всех будущих периодах была одинаковой. Иными словами,  $Y$  долларов в текущем году могут принести  $rY$  в будущем году и потому равны  $Y + rY = (1 + r)Y$  долларам будущего года,  $(1 + r)^2 Y$  долларам два года спустя и т.д. Таким образом,  $Y$  в году  $t$  эквивалентно дисконтированной ценности  $Y$  в году  $t + 1 = Y_{t+1}/(1 + r)$ , дисконтированной стоимости  $Y$  в году  $t + 2 = Y_{t+2}/(1 + r)^2$  и т.д. Аналогичным образом, если  $MU$  — это предельная полезность благ, потребленных в текущем году, а  $MU/p$  — соответствующая взвешенная предельная полезность, то  $MU_i/p_i$  эквивалентно дисконтированным значениям  $MU_{i+1}(1 + r)/p_{i+1}$ ,  $MU_{i+1}(1 + r)^2/p_{i+1}$  и т.д. Таким образом, формула потребительского равновесия во времени будет выглядеть так:

$$\frac{MU_i}{p_i} = \frac{MU_{i+1}(1 + r)}{p_{i+1}} = \frac{MU_{i+2}(1 + r)^2}{p_{i+2}} = \dots = \frac{MU_{i+n}(1 + r)^n}{p_{i+n}}$$

Если предположить, что цены и норма процента неизменны во времени, то предельная межвременная норма замещения между потреблением блага в текущем году и его потреблением в любом следующем году должна равняться соответствующим дисконтированным соотношениям цен, иначе говоря, — норме дисконта  $(1 + r)$ .

$$\frac{MU_i}{p_i} = \frac{p_i}{p_{i+1}} \frac{MU_{i+1}}{p_{i+1}} = \frac{p_{i+1}}{p_{i+2}} = \dots = \frac{(1 + r)^2}{(1 + r)} = \dots = \frac{(1 + r)^n}{(1 + r)^{n-1}} = 1 + r.$$

Если норма процента положительна, предельная полезность текущего потребления превышает предельную полезность потребления будущего года в  $(1 + r)$  раз. Это свидетельствует о том, что настоящее ценится выше следующего. Увеличение  $r$  заставит людей отложить потребление, чтобы повысить  $MU_i$  и понизить  $MU_{i+1}$ . Иначе говоря, при условии, что рост нормы процента в принципе не влияет на предельную полезность потребляемых благ [см. гл. 9, раздел 6], увеличение  $r$  будет способствовать росту сбережений. Именно поэтому неоклассическая кривая предложения сбережений описывается как возрастающая функция от нормы процента. Кроме того, чем дальше отстоит будущий период времени от текущего момента, тем меньше предельная полезность будущего потребления по сравнению с текущим и тем больше дополнительных единиц потребления требуется человеку в настоящем, чтобы компенсировать потерю единицы потребления в будущем. Если бы потребителям было действительно все равно, когда потреблять, они бы всегда откладывали свое потребление на будущее, поскольку при положительной норме процента будущее потребление всегда больше текущего. При стремлении  $t$  к бесконечности будущее потребление приближается к уровню насыщения, а текущая доля сбережений в доходе оказывается близкой к единице. Из элементарных практических соображений следует, что люди действительно оценивают предельную полезность будущих доходов с учетом некоторого временного дисконта. Поскольку положительная норма процента означает, что блага оцениваются тем ниже, чем позже они получены, ничего удивительного в этом наблюдении нет. Тем не менее, оно наглядно показывает, как трудно вывести понятие внутреннего "предпочтения настоящего" из поведения людей в экономике, в которой уже существует процент.

Чтобы избежать фатальной двусмысленности, мы должны определить понятие "предпочтения настоящего" при нулевой норме процента. "Предпочтение настоящего" означает, что люди предпочитают текущий доход такому же количеству денег в будущем, несмотря на то, что условия его предоставления в обоих случаях совпадают:  $MU_i > MU_{i+1}$ , даже если  $(1 + r) = 1$ . В терминологии Фишера, кривые безразличия между текущим и будущим потреблением имеют угол наклона, больший единицы (см. ниже). Ясно, что это определение соответствует тому, о чем говорил или хотел сказать Бём-Баверк, иначе всякая дискуссия о трех "причинах" стала бы просто бессмысленной.

Подведем итог нашим рассуждениям: первая причина существования процента не объясняет, почему в статичной экономике должно существовать предпочтение настоящего; в случае же динамичной экономики существование предпочтения настоящего

приходится доказывать с помощью сомнительного закона постоянно убывающей предельной полезности дохода.

#### 4. Вторая причина

Вторая независимая причина, в силу которой существует предпочтение настоящего, по Бём-Баверку, заключается в недооценке будущего, иными словами, в своего рода близорукости, проявляемой частью людей. Эту близорукость Бём-Баверк приписывал (1) недостаточно развитому воображению, (2) недостаточно сильной воле и (3) скоротечности жизни и неуверенности в завтрашнем дне. Менгер, Визер и многие другие критиковали этот аргумент за то, что он подразумевает нерациональность поведения. Правда, Менгер сам ссылаясь на подобную причину существования процента в первом издании своих "Оснований", но во втором издании упоминание о ней убрал, чтобы не создавалось впечатление, что он поддерживает теорию Бём-Баверка. Визер в своей работе "Естественная ценность" (1889) сделал специальное отступление по этому вопросу: "Можно, таким образом, утверждать, что все нормально развитые люди придерживаются того надежного правила, что будущее и настоящее следует ценить одинаково". Даже Уикстид считал, что "обычное благоразумие подсказывает, что значимость единицы блага в будущем точно такая же, как и в настоящем". Как ни странно, но все фундаментальные возражения против второй причины существования процента были выдвинуты именно представителями австрийской школы\*.

Аргумент, согласно которому предпосылку о "врожденной близорукости" следует отвергнуть, поскольку она предполагает иррациональное поведение, является методологически несостоятельным; мотивы могут быть любыми: — и рациональными, и иррациональными, но если их связь с экономическим поведением существенна, они должны учитываться в экономическом анализе. Так делалось всегда. Дж.С. Милль любил повторять, что экономическая наука изучает человека как существо, которым движет исключительно корыстный интерес; однако Мальтус показал, что половой инстинкт человека настолько силен, что заставляет его заводить большую семью, хотя из материальных соображений размер семьи выгоднее было бы ограничить. Отсюда Милль сделал вывод, что стремление человека к безграничному воспроизводству — это такой аспект его поведения, которым экономическая наука не может позволить себе пренебречь.

Помимо нравоучительных рассуждений об опасности предпочтения настоящего против "неспособности заглядывать в будущее" как общей предпосылки, выдвигался также ряд обоснованных аргументов. Недостаток воображения и слабая воля компенсируются желанием оставить после себя наследство детям, а также практикой откладывать деньги "на черный день", которая, по утверждению Маршалла, стала характерной для развитых стран. Если из того, что говорил Маршалл, убрать евангелические обертоны, дело сведется к утверждению, что степень предпочтения настоящего уве-

\* Еще удивительнее, что сам Бём-Баверк не относил воздержание от текущего потребления к "реальным" издержкам, даже если оно связано с определенными лишениями. В своей работе "Капитал и процент" (1884) он подверг критике теорию воздержания от потребления на том основании, что выплата процента часто не сопряжена ни с какими "лишениями" и что в этой теории имеет место двойной счет. В первом утверждении просто перепутаны среднее и предельное воздержание: в условиях равновесия норма процента равна предельной цене предложения воздержания, а все те, кто воздерживается от текущего потребления по меньшей цене, получают соответствующий выигрыш (см. гл. 6). Второе утверждение понять труднее, что не делает его менее ошибочным. Бём-Баверк, по-видимому, хотел сказать, что истинное воздержание означает отказ от текущего потребления ради накопления капитала: если мы складываем (1) издержки, связанные с перманентным воздержанием от текущего потребления, и (2) издержки упущенной возможности, связанные с отказом от настоящих благ в пользу будущих, то счет получается двойной. В этом рассуждении упускается из виду, что выбор между благами в настоящем и будущем отличается от выбора между благами, относящимися к одному и тому же периоду времени, именно вследствие второй причины существования процента. Бём-Баверк не стал бы отрицать теорию воздержания, на которую в действительности опирается выдвинутая им вторая причина существования процента, если бы его приверженность доктрине "исходных" факторов не помешала ему признать, что "воздержание" или "ожидание" есть независимый "реальный" фактор производства.

личивается с ростом подушевого дохода: чем выше доход, тем меньше стремление пополнить текущее потребление за счет заемных средств или накопленных сбережений. Разумеется, перспектива оказаться не в состоянии насладиться плодами будущих доходов вследствие смерти или физической немощи часто заставляет людей дисконтировать будущее, однако возможность потерять источник дохода пугает людей ничуть не меньше, чем потеря будущих наслаждений, и заставляет их дисконтировать настоящее; синица в руках лучше, чем журавль в небе, если человек думает, что жить ему осталось недолго и журавля он может и не поймать, но он может предпочесть журавля, если предчувствует, что скоро ему вообще будет не до птиц.

Расточительность и непредусмотрительность, с одной стороны, бережливость и воздержание, с другой, — есть ли здесь золотая середина? Современной точки зрения нет оснований считать, что большинство людей дисконтируют будущее, а не настоящее, однако с оговоркой: речь идет о субъективных нормах дисконта, которые никак не зависят от нормы процента. Как мы увидим, Ирвинг Фишер формулирует вторую причину Бём-Баверка так: предпочтение настоящего или будущего у каждого человека зависит от размера, гарантированности и временного графика его доходов; при этом не предполагается, что люди "терпеливы" или "нетерпеливы". В понимании Фишера "принцип нетерпения" не означает психологического дисконтирования "истинной" будущей ценности, а означает просто то, что люди не станут тянуть с получением удовлетворения от дохода, если у них нет на то достаточных причин (см. ниже). В реальном мире достаточной причиной является, конечно, существование положительной нормы процента. Вполне может быть, хотя это и не слишком вероятно, что в богатых странах агрегированное предпочтение настоящего уже сегодня равно нулю или даже отрицательно, т. е. люди делают сбережения даже при нулевой норме процента.

### 5. Третья причина

Всякое инвестирование благ в производственные процессы увеличивает выпуск продукции, хотя и в убывающей степени. Наличие блага могут быть инвестированы сегодня и, уже возросшими, реинвестированы завтра. Но блага, которые будут получены завтра, вложить можно будет только завтра. Такое "техническое превосходство сегодняшних благ над будущими" выражается не только в физическом, но и в ценностном изменении продукта. Сегодняшние блага, вкладываемые в "окольное" производство, позволяют получить больше продукта в будущем, чем то же самое количество благ, вложенных в будущем в "непосредственное" производство. Более того, они позволяют произвести больше продукта в физическом выражении, чем то же количество благ, вложенных в будущем в "окольное" производство, поскольку при дальнейшем удлинении периода производства отдача снижается. Из двух количеств одного и того же блага, доступных для человека в одно и то же время, выше ценится то, которое больше. Сегодняшние блага всегда имеют большую ценность, чем то же количество будущих благ. Именно так формулирует Бём-Баверк смысл теорий, объясняющих происхождение процента производительностью капитала: чистая физическая производительность капитала сама по себе дисконтирует ценность будущих благ независимо от потребностей, обеспеченности и недостаточной прозорливости.

Несмотря на непрекращающуюся критику, Бём-Баверк всю жизнь утверждал, что третья причина сама по себе дает основание для существования положительной нормы процента. Однако, как справедливо указывал и Фишер и другие критики, если первые две причины действуют на кредитном рынке со стороны как спроса, так и предложения, то третья причина затрагивает только спрос на производственные кредиты. В отсутствие хотя бы одной из двух других причин более высокая физическая производительность "окольных" методов сама по себе еще не добавляет ценности наличным благам. "Техническое превосходство сегодняшних благ над будущими" дает возможность произвести с помощью одних и тех же ресурсов больше благ в будущем, чем в настоящем. Таким образом, будущая обеспеченность будет выше

сегодняшней, но это побудит людей дисконтировать будущее в силу первой причины существования процента.

### 6. Взаимодействие трех причин

Рассуждения Фишера относительно взаимодействия трех причин существования процента имеют фундаментальное значение. Предположим, что "близорукость" отсутствует, так что мы заинтересованы только в максимизации продукта независимо от того, когда максимум будет достигнут. Тот факт, что капитал физически продуктивен, не заставит никого предпочесть сегодняшний доход завтрашнему, поскольку нам, по определению, безразлично, когда именно мы получим конечный продукт. Однако производительность капитала будет влиять на относительное изобилие сегодняшних и завтрашних благ; если реальный доход со временем растет, люди согласны будут платить надбавку за товары, предлагаемые им сегодня, а не завтра, в силу закона убывающей полезности дохода, и потому возникает положительная норма процента. Если бы закона убывающей полезности или чего-то подобного не было, тот факт, что производительность капитала порождает положительную норму процента, можно было бы объяснить только недооценкой будущего.

Все три причины, выдвинутые Бём-Баверком, обеспечивают исчерпывающее объяснение существования процента в статичной, равно как и в динамичной, экономике. В статичном случае наличие второй причины является необходимым, но не достаточным условием существования положительной нормы процента, поскольку наличие третьей причины может породить такой прирост выпуска, который удовлетворит спрос на наличные блага. Точно так же третья причина не является ни необходимым, ни достаточным условием положительной нормы процента. В динамичной же экономике первая причина не является необходимым, но является достаточным условием для существования положительной нормы процента. Подводя итог, можно сказать, что норма процента может быть нулевой, только если (1) доход постоянен во времени, (2) предпочтения настоящего не существует и (3) чистый продукт невозможно увеличить, откладывая потребление ради будущего производства.

Взаимодействие трех причин не только объясняет существование процента, но и задает продолжительность среднего периода производства, который обеспечивает наивысшую приведенную ценность наличных благ с учетом дисконтированных будущих доходов от них. Поскольку всякое увеличение времени производства путем использования "окольности" всегда обещает дальнейшее увеличение ценности продукта, нулевая норма процента способствовала бы неограниченному увеличению периода производства\*.

Это увеличило бы редкость наличных благ, а значит, в силу первой или второй причины, привело бы к возникновению процента и возврату к прямым методам производства. Таким образом, истинная функция положительной нормы процента заключается в противодействии тенденции пренебрегать сегодняшними потребностями и чрезмерно удлинять период производства. Норма процента распределяет ограниченное количество наличных благ по отраслям в соответствии с общественной оценкой относительной ценности настоящих и будущих благ. Для высоко "капитали-

\* Как показал Виссэль, на самом деле это не совсем так. Если увеличение времени при "окольных" методах сопровождается убывающей отдачей, удлинение производственного периода будет выгодным лишь до определенного предела. Предположим, что можно вложить 50 долл. в одногодичный процесс и получить 100 долл. конечного продукта или вложить их в двухгодичный производственный процесс и получить 150 долл. При таких условиях выгоднее вложить деньги в дело с более коротким производственным циклом: тогда через год полученные 100 долл. можно будет реинвестировать и удвоить их, получив через два года 200 долл. вместо 150. Если же потребовалось бы вложить 75 долл., чтобы получить 100 через год или 150 через два года, более выгодным был бы вариант с двухгодичным производственным процессом: реинвестирование полученных в первом году 100 долл. дало бы к концу второго года только 133,33 долл. Таким образом, бесконечное удлинение производственного цикла выгодно только в том случае, если конечный продукт растет быстрее, чем в геометрической прогрессии, при том что производственный период увеличивается в арифметической прогрессии. Убывающая отдача от удлинения периода производства исключает такую возможность.

зированной" экономики характерны значительная обеспеченность потребительскими благами, высокая степень "окольности" и низкая норма прироста продукции при дальнейшем увеличении среднего периода производства, а следовательно и низкая норма процента. Этим объясняет Бём-Баверк тенденцию нормы процента к снижению по мере изменения соотношения между затратами капитала и труда в пользу капитала вследствие одновременного убывания преимуществ "окольных" методов производства и исчезновения надбавки к ценности наличных благ.

### 7. Чем определяется норма процента

В последнем разделе своей работы "Позитивная теория капитала" (1889) Бём-Баверк выходит, наконец, за рамки вопроса о том, почему норма процента положительна и задается вопросом о том, что же на самом деле определяет норму процента. Здесь его аргументация резко меняется: он больше не упоминает о потребительских кредитах, личных сбережениях и дисконтировании будущего. В экономике действуют только капиталисты и рабочие. Капиталисты определяются классически — это активные предприниматели, являющиеся собственниками капитала. Спрос на фонды предъясняется исключительно со стороны капиталистов, а предложение фондов создается в первую очередь за счет нераспределенной прибыли. Кроме того, весь действующий в экономике капитал состоит из средств существования, авансируемых рабочим. Таким образом, норма процента определяется при обмене труда на предметы потребления. В отличие от капиталистов, рабочие, как правило, недооценивают будущее, и объяснение этому дается классическое: — так происходит потому, что рабочие не могут позволить себе долго ждать плодов своего труда.

Если размер фонда средств существования фиксирован, а модель Бём-Баверка исходит именно из этого, норма процента определяется предельной производительностью удлинения среднего периода производства. Та точка, в которой большая "окольность" прекращает приносить добавку к совокупному продукту лежит за горизонтом даже самой богатой экономики. При нулевой норме процента капиталисты предъясняли бы бесконечный спрос на наличные блага, чтобы авансировать их рабочим. Таким образом, норма процента растет до тех пор, пока весь фонд средств существования не будет израсходован на удлинение среднего периода производства. Чем ниже норма процента, тем длиннее будет прибыльный период производства, поскольку при более низких нормах процента сегодняшняя ценность потока будущих благ возрастет и, следовательно, надбавка к ценности наличных товаров уменьшится. Таким образом, равновесная норма процента определяется производительностью последнего экономически допустимого удлинения производственного периода, иными словами, его предельной производительностью. Норма заработной платы будет при этом равна предельной производительности труда, приведенной к настоящему моменту.

Несмотря на то, что Бём-Баверк постоянно критиковал теории, объясняющие происхождение процента производительностью капитала, его собственная теория, изложенная в последнем разделе "Позитивной теории капитала", несомненно, приписывает существование процента производительности капиталистических методов производства. Действительно, она представляет собой не что иное, как теорию предельной производительности, в которой капитал трактуется как двухмерная величина, характеризующаяся временной протяженностью и физическим объемом. Его теория схожа с теорией фонда заработной платы. Последняя исходит из того, что предложение труда задано, а период производства (равный одному году) фиксирован и определяет величину заработной платы как функцию от переменного фонда средств существования. Бём-Баверк же предполагает, что предложение труда и фонд средств существования заданы, и на этой основе определяет ставку заработной платы и норму процента как функции от переменного периода производства. Теория остается статической: она изучает не динамику экономического поведения, а однократное распределение ресурсов между различными методами производства, каждый из которых требует различного времени для своего завершения.

## СРЕДНИЙ ПЕРИОД ПРОИЗВОДСТВА

Большинство современных версий теории производства исходят либо из того, что производство не требует времени, либо из того, что инвестиционный период определяется техническими условиями. Все ресурсы затрачиваются в один момент времени, а некоторое время спустя выпускается продукт, причем это также происходит одновременно. Теория капитала берет этот простой случай за отправную точку и рассматривает инвестиционный период как независимую переменную в производственной функции. Вслед за Рагнаром Фришем мы будем называть это (1) случаем точечных затрат и точечного выпуска. Выдерживание вина и посадка деревьев для получения древесины — примеры, которые так часто фигурируют в трудах неоклассиков, все это случаи точечных затрат и точечного выпуска. Затем рассматривается ситуация, в которой затраты ресурсов происходят непрерывно, причем структура затрат меняется во времени — это так называемый случай (2) потоковых затрат — точечного выпуска. В обоих этих случаях под капиталом понимается оборотный капитал или незавершенное производство. Существует также случай (3) точечных затрат — потокового выпуска, когда инвестиции вкладываются в основные производственные фонды и одновременно произведенные затраты приносят результаты в течение некоторого периода времени. И наконец, самый типичный и наиболее общий случай — это случай (4) потоковых затрат — потокового выпуска.

Естественно было бы предположить, что теория капитала должна заниматься главным образом случаями (3) и (4), в которых инвестиции вкладываются в основной капитал. Однако все труды Бём-Баверка и большинство работ Викселя были посвящены проблемам оптимального инвестиционного периода для непрерывно вкладываемого оборотного капитала, т.е. случаю потоковых затрат — точечного выпуска (случай 2). Случаи (3) и (4) ставят трудноразрешимые проблемы, поскольку связать конкретные элементы затрат, воплощенных в основных производственных фондах, с конкретными элементами готового продукта — невозможно: весь поток будущего выпуска приходится на все элементы затрат, воплощенные в основном капитале. Пренебрегая основным капиталом, австрийская теория капитала избегала обсуждения таких проблем, как оптимальная норма амортизации и замена старого оборудования, которые всегда связаны с решением вкладывать средства в новое оборудование. Несомненно, главной причиной подобного упущения была неспособность разрешить эти трудности с помощью существовавшего в то время аналитического инструментария. Но дело не только в этом. В известном смысле можно утверждать, что выбор оборотного капитала в качестве характерного примера капитала вообще был сознательным: Бём-Баверк и Виксель хотели тем самым подчеркнуть, что капитал — это ресурс, использование которого непременно требует времени, и, наоборот, что всякий продукт, производство которого занимает время, непременно предполагает использование капитала в качестве одного из производственных ресурсов. По этой причине капитал, используемый в производственном процессе, нельзя измерить только его денежной стоимостью, необходимо использовать по крайней мере два измерения — величину капитала и продолжительность производственного процесса, поскольку капитал можно увеличить, либо используя большее его количество, либо увеличивая время, в течение которого он будет вовлеченным в производственный процесс.

### 8. Модель Бём-Баверка

Для определения нормы процента Бём-Баверк рассматривает случай, когда имеется два вида затрат, а выпускаемая продукция однородна: весь выпуск состоит из предметов потребления, для производства которых используется только труд и оборотный капитал, состоящий из предметов потребления — продуктов питания и одежды для рабочих, причем затраты производятся непрерывно, постоянными порциями. Количество труда и количество оборотного капитала фиксированы. Рабочие не различаются по профессиям, зарплата повсюду одинакова, все предприятия имеют одинаковые производственные функции. Наша первая задача состоит в том, чтобы определить, в



каких единицах должен измеряться капитал в такой односекторной экономике. Измерить его в денежных единицах нельзя, поскольку для этого нужно знать норму дисконта, по которой следует учитывать будущие услуги капитала, тогда как целью модели является как раз определение неизвестной нормы дисконта. Точно так же капитал в данном случае нельзя измерить и физическим объемом предметов потребления, поскольку при этом не учитывалась бы двухмерность, которая характеризует капитал как производственный фактор. Данный физический объем капитала не обязательно должен иметь однородную возрастную структуру; на самом деле он ее никогда и не имеет, разве что в случае точечных затрат-точечного выпуска. Неоднородность структуры реальных производственных фондов делает необходимым измерение капитала средней продолжительностью "периода производства", свойственной данной экономике: средний период производства — это средний период времени, который проходит между тем моментом, когда в производственный процесс вкладывается тот или иной фактор, и тем моментом, когда его плоды будут готовы для потребления.

Процесс инвестирования оборотного капитала в ходе производственного цикла можно уподобить потоку воды, втекающей в бассейн. Средняя продолжительность времени, в течение которого каждая капля воды остается в бассейне, зависит от скорости потока воды и размеров бассейна. Теорема о бассейне, как назвал ее Дорфман, гласит, что для бассейна заданного объема среднее время нахождения воды в баке равно объему воды в бассейне, деленному на скорость притока или оттока в единицу времени. Так, если полный бак вмещает 10 галлонов, а вода поступает в него со скоростью 2 галлона в час, то среднее время задержки капли воды в баке будет составлять пять часов. Аналогично, средний срок, в течение которого ресурсы остаются замороженными в производстве, зависит от скорости притока ресурсов и "оттока" готовой продукции, а также совокупного объема имеющегося капитала. Если поток затрат равен потоку выпуска, средний период производства для предприятия данного размера равен денежной стоимости капитала этого предприятия, деленной на денежную стоимость годового объема затрат или выпуска. Частное (средний период производства) — это не число, не имеющее размерности, но это и не период времени, который можно измерить в часах, эта величина увеличивается либо тогда, когда в течение данного периода времени используется больше капитала, либо когда тот же объем капитала остается "замороженным" в производстве более длительное время.

Средний период производства в односекторной экономике можно описать формулой

$$\theta = (K/I),$$

где  $K$  — это фонд реального капитала, а  $I$  — поток затрат или инвестиций. Однако в статичной экономике чистые инвестиции равны нулю, поскольку объем капитальных затрат совпадает с потреблением капитала: рабочие непрерывно потребляют запасы пищи и одежды, которые при этом все время пополняются. Если пренебречь личным потреблением капиталистов, которое мало влияет на общую картину, потребление капитала можно выразить формулой  $N\bar{w} = I$ , где  $N$  — это данная численность рабочих, а  $\bar{w}$  — норма заработной платы. Таким образом,

$$\theta = (K/N\bar{w})$$

Следующая наша задача — показать, что средний период  $\theta$ , в течение которого труд остается связанным (если он применяется непрерывно), равен  $\frac{1}{2}t$ , где  $t$  — абсолютная продолжительность периода производства. Данное утверждение было впервые сформулировано Джевонсом и доказывается несложно. Предположим, что производственный цикл равен 5 дням, и каждый день затрачивается одна единица труда стоимостью 1 долл. (см. рис. 12-1). Тогда совокупный объем оборотного капитала, который требуется для завершения одного производственного цикла, будет равен 5 долл. Однако это справедливо лишь в том случае, если трудовые затраты производятся дискретно и целыми частями. Если труд на протяжении периода от  $t = 0$  до  $t = 5$  затрачивается непрерывно, объем оборотного капитала, связанного в одном производ-

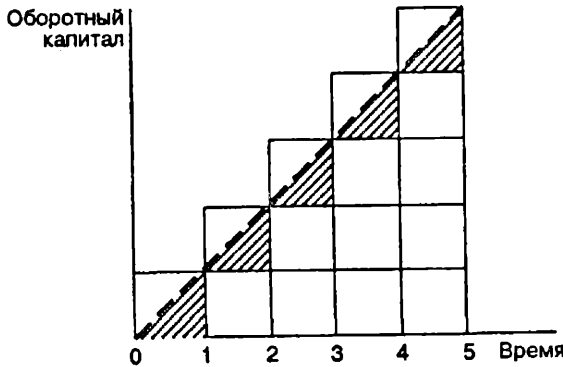


Рис. 12-1

ственном цикле, составит не 5, а 2,5 долл. (площадь заштрихованных треугольников на рис. 12-1). Следовательно, если в производственном цикле, абсолютная продолжительность  $t$  которого составляет 5 дней, затрачиваются 5 единиц труда, причем расходуются они непрерывно, средний период  $\theta$ , в течение которого труд остается связанным, составляет 2,5 дня.

Теперь мы можем записать основное уравнение модели Бём-Баверка в том виде, в каком мы находим его у Вискелья:

$$\theta = \frac{1}{2}t = K/N\bar{w} \text{ или } K = \frac{1}{2}N\bar{w}t.$$

Физически капитал представляет собой суммарный результат  $\frac{1}{2}Nt$  человеко-лет труда. Совокупная стоимость труда, связанная в виде капитала, составляет в точности половину средств, инвестированных за период производства.

Перейдем теперь к техническим соотношениям. Годовой выпуск составляет  $X = Nf(t) = Nf(2K/N\bar{w})$ ; производственная функция  $f'(t)$  характеризуется убывающей отдачей:  $f'(t) > 0$ ,  $f''(t) < 0$ . При данной норме заработной платы капиталисты будут максимизировать годовую норму прибыли или процента изменяя параметр  $t$ , которым они могут управлять. Это записывается так:

$$r = \frac{X - N\bar{w}}{K} = \frac{Nf(t) - N\bar{w}}{\frac{1}{2}N\bar{w}t} = \frac{f(t) - \bar{w}}{\frac{1}{2}\bar{w}t}.$$

Чтобы максимизировать  $r$ , необходимо, чтобы выполнялось следующее условие:

$$\begin{aligned} \frac{dr}{dt} &= 2 \frac{\bar{w}t [f'(t)] - \bar{w} [f(t)] + \bar{w}^2}{\bar{w}^2 t^2} \\ &= 2 \frac{tf'(t) - f(t) + \bar{w}}{\bar{w}t^2} = 0. \end{aligned}$$

Отсюда  $f(t) - tf'(t) = \bar{w}$ .

Определенная таким образом норма заработной платы равна предельному продукту труда:

$$\begin{aligned} X &= Nf(t) = Nf\left(\frac{2K}{N\bar{w}}\right) \\ w &= \frac{\delta X}{\delta N} = f\left(\frac{2K}{N\bar{w}}\right) + Nf'\left(\frac{2K}{N\bar{w}}\right) \left(-\frac{2K}{N^2\bar{w}}\right) \\ &= f\left(\frac{2K}{N\bar{w}}\right) + f'\left(\frac{2K}{N\bar{w}}\right) \left(-\frac{2K}{N\bar{w}}\right) \end{aligned}$$

а поскольку  $-t = \left(-\frac{2K}{N\bar{w}}\right)$ , то  $\bar{w} = f(t) - tf'(t)$ , где  $f(t)$  — совокупный выпуск в расчете на один человеко-год,  $f'(t)$  — предельный продукт удлинения периода производства, а  $t_j'(t)$  — совокупный вмененный процент на один человеко-год труда, рассчитанный

по формуле простых процентов. Таким образом, ставка заработной платы равна совокупному выпуску в расчете на один человеко-год трудовых затрат минус  $tf'(t)$ . Ранее мы определили норму процента как

$$r = \frac{f(t) - \bar{w}}{K/N} = \frac{f(t) - \bar{w}}{\frac{1}{2}\bar{w}t}.$$

Если труду выплачивается его предельный продукт, это сводится к

$$r = \frac{f(t) - \bar{w}}{\frac{1}{2}\bar{w}t} = 2 \frac{f'(t)}{\bar{w}}.$$

Мы могли бы вывести эту формулу непосредственно, если бы взяли за основу предельный продукт капитала:

$$\frac{\delta X}{\delta K} = \frac{\delta [Nf(\frac{2K}{Nw})]}{\delta K} = Nf'(t) \left( \frac{2}{Nw} \right) = 2 \frac{f'(t)}{\bar{w}}.$$

Суть развернутых математических выкладок Бём-Баверка можно теперь проиллюстрировать на одном графике (рис. 12-2). Во-первых, проведем производственную функцию  $f(t)$ , которая проходит не через начало координат, а через точку, соответствующую заработной плате на уровне прожиточного минимума: если заработная плата меньше или равна прожиточному минимуму, будут использоваться только прямые, или "непосредственные", методы производства. Затем проведем кривую  $K/N = \bar{w}t/2$  в виде вписанной в первый квадрант гиперболы. Эта кривая показывает обратную зависимость между  $\bar{w}$  и  $t$ , если данный объем  $K$  обеспечивает полную занятость: если  $\bar{w}$  растет, поток предметов потребления, обеспечиваемый  $K$ , убывает еще быстрее, и период, на который хватает запаса капитала, сократится; для данных  $K$  и  $N$  чем больше  $t$ , тем меньше  $\bar{w}$ . График предельного продукта труда  $MP_N$  можно построить, если начать, например, от точки  $t_2$  и найти соответствующее значение производственной функции  $f(t)$ , затем спуститься по касательной к  $f(t)$  в этой точке, найти  $\bar{w}_1$  и отметить соответствующую точку на кривой  $MP_N$  для  $t_2$  и т.д. Но что определяет  $\bar{w}$ ? В точке  $\bar{w}_1$  капиталисты должны выбрать точку  $t_1$ , которая задается гиперболой  $K/N$ ; однако предельный продукт труда в точке  $t_1$  ниже ставки заработной платы  $\bar{w}_1$ , что заставляет капиталистов увольнять рабочих, а избыточное предложение труда приводит к снижению заработной платы. Используя те же соображения, можно показать, что заработная плата, которая заставит производителей выбрать производственный период  $t_2$ , приведет к избыточному спросу на труд и тем самым к повышению заработной платы. Единственная продолжительность периода производства, которая согласуется с

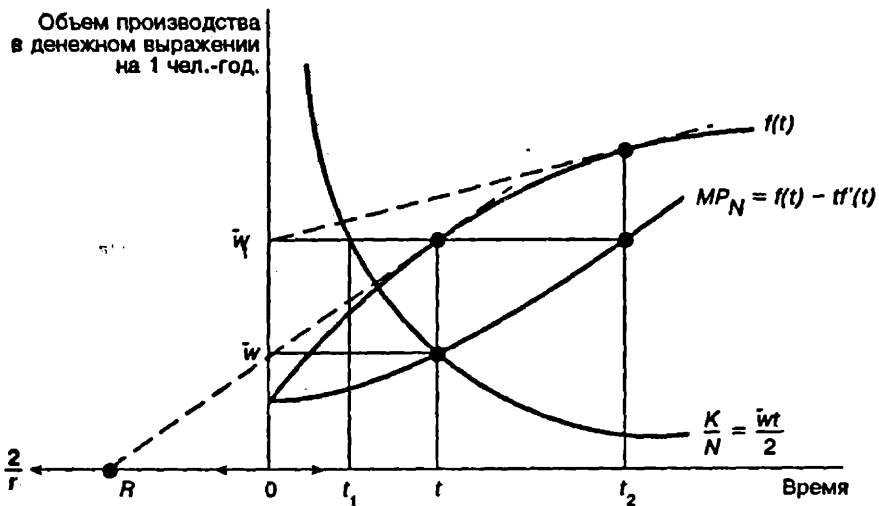


Рис. 12-2

$\bar{w} = MP_N$  и полной занятостью, это  $t$ . В точке  $t$  разность между  $f(t)$  и  $MP_N$  составляет  $tf'(t)$ , т.е. равна совокупному вмененному проценту в расчете на один человеко-год; поскольку норма процента в точке равновесия равна  $MP_K$ , совокупный вмененный процент на человеко-год в точке  $t$  составляет

$$\frac{K}{N} (MP_K) = \frac{\bar{w}t}{2} 2 \frac{f'(t)}{\bar{w}} = tf'(t).$$

$MP_K$  можно изобразить на том же рисунке, если продолжить горизонтальную ось влево. Поскольку  $MP_K = 2f'(t)/\bar{w}$ ,  $f'(t) = r\bar{w}/2 = O\bar{w}/OR$ . Из графика ясно, что чем выше норма заработной платы и чем больше период производства, тем больше  $2/r$ , иными словами, тем ниже норма прибыли или процента.

Таким образом, при данном предложении труда и запасе капитала модель Бём-Баверка определяет равновесную норму заработной платы, равновесную норму процента и оптимальную продолжительность периода производства для экономики в целом.

### 9. Определение среднего периода производства

Предположив, что в экономике производятся только потребительские блага, Бём-Баверк сумел свести капитал к запасу незавершенных предметов потребления. Данная модель, однако, не может разрешить многие фундаментальные проблемы теории капитала. Например, норма процента не может упасть до нуля, поскольку, по определению,  $f'(t) > 0$  независимо от того, насколько велик капитал. Если же мы возьмем двухсекторную экономику, в которой потребительские товары и машины производятся с помощью машин, то норма процента может снизиться до нуля, даже если  $f'(t) > 0$ . Хотя всякое приращение капитала увеличивает выпуск продукции, приращение это всякий раз становится все меньше; издержки же связанные с возмещением капитала и поддержанием его в рабочем состоянии остаются при этом неизменными. Рано или поздно должен наступить такой момент, когда валовой продукт капитала станет в точности равным амортизации. В этот момент чистая производительность капитала упадет до нуля, и если предпочтение настоящего отсутствует, норма процента станет равной нулю.

Период производства, который представляет собой достаточно простое понятие, если капитал состоит только из оборотных средств, становится гораздо более сложным, если экономика состоит из двух или более секторов, использующих в качестве ресурсов продукцию других секторов, равно как и свою собственную. Особенно труден для рассмотрения тот случай, когда один или несколько из этих секторов производят машины с длительным сроком эксплуатации, которые входят в процесс производства быстро, а выдают свою продукцию постепенно, на протяжении длительного периода. Действительно, неоднократно утверждалось (например, Кларком в 1890-х годах и Найтом в 1930-х годах), что средний период, в течение которого основной и оборотный капитал участвуют в производстве, может быть вычислен лишь в том случае, когда выполняются специальные условия, а если его все же рассчитать, то длительность его оказывается бесконечной. К рассмотрению этой проблемы мы теперь и переходим.

Необходимо с самого начала сказать, что термин "период производства" разными авторами использовался в самых разных смыслах. Во-первых, как мы уже говорили, существует различие между абсолютным и средним периодами производства. Кроме того, и абсолютный, и средний период производства можно рассматривать применительно к отдельному продукту, отдельному фактору или экономике в целом. Если говорить о конечном продукте, мы как бы "оглядываемся назад" из конечной точки на начало процесса. Если говорить о факторах производства, мы "заглядываем вперед", рассматривая момент выпуска готовой продукции из точки вложения ресурсов.

Абсолютный период производства можно определить как интервал времени между первым использованием первичных факторов производства и появлением конечного продукта, в производстве которого эти факторы участвовали. Для экономики в целом при "взгляде назад" абсолютный период равняется интервалу времени между сегодняшним потреблением и первым применением любого из первичных факторов,

которые участвовали в производстве одного из готовых продуктов, поступающих в данный момент в потребление. При "взгляде назад" абсолютный период означает интервал времени между настоящим моментом и моментом, когда будет выпущен последний продукт, в производстве которого участвовал любой из используемых в настоящее время факторов. Очевидно, что и в том, и в другом случае абсолютный период будет бесконечным. Однако понятие абсолютного периода, как правило, применяется не ко всему выпуску и не ко всем производственным ресурсам, а к конкретному готовому продукту или к конкретному первичному фактору. Это относится как к теории Бём-Баверка, в которой применен "взгляд назад", так и к концепциям Викселя и Хайека, для которых характерен "взгляд вперед". Что же касается конкретных продуктов или конкретных факторов, то для них абсолютный период производства не является бесконечным, если мы принимаем доктрину "первичных" факторов.

Так же, как и абсолютный период, средний период производства может рассматриваться либо применительно к конкретному продукту, либо ко всей экономике в целом. Обычно он трактуется с позиций "взгляда вперед" и предполагает ответ на вопрос: "Сколько времени в среднем должно пройти между сегодняшним инвестированием первичных факторов и появлением готового продукта, который когда-нибудь будет приписан их использованию в настоящий момент?" При "взгляде вперед" средний период не может относиться к конкретному фактору, вкладываемому в производство в тот или иной момент времени, иначе он не будет средним периодом. Таким образом, термин "средний период производства" следует понимать только применительно ко всей экономике, и именно в этом смысле его всегда употребляли экономисты австрийской школы.

#### 10. Вычисление среднего периода

Практические рекомендации Бём-Баверка по вычислению среднего периода производства изобилуют терминологическими и концептуальными неточностями. Если математические выкладки заключительного раздела "Позитивной теории" относятся только к оборотному капиталу, то в предыдущих разделах книги предлагаются способы измерения среднего периода производства для случая, когда в экономике используются машины с длительным сроком эксплуатации или когда затраты первичных факторов распределяются неравномерно. В случае потоковых затрат-точечного выпуска, когда весь капитал состоит из незавершенных потребительских благ, средний период производства, как мы уже говорили, представляет собой сумму инвестиционных периодов всех непрерывно производимых затрат труда, взвешенных по числу работников, и равен  $\frac{1}{2}t$ , где  $t$  — абсолютная длина производственного периода. Бём-Баверк обычно предполагает, что отдельные инвестиционные периоды располагаются "по лесенке", т.е. затраты ресурсов производятся не непрерывно, а приурочены к началу каждого года. Если интенсивность трудовых затрат в разные годы неодинакова, необходимо придать им соответствующие веса. Тем не менее, даже в этом случае средний период производства определяется средневзвешенным числом рабочих дней в году, где в качестве весов выступают совокупные затраты труда до момента продажи конечной продукции, деленные на число отработанных дней. Если применяется труд разной квалификации, требующий различной оплаты, инвестиционные периоды должны взвешиваться не по числу унифицированных трудовых затрат, а с учетом цены труда соответствующей квалификации. Бём-Баверк всегда предполагает, что труд однороден, поэтому такой проблемы у него не возникает.

Перейдем теперь к случаю потоковых затрат — потокового выпуска. Чтобы определить продолжительность периода, который должен пройти с момента инвестирования первичных факторов в производство машин с данным сроком службы до момента, когда готовая продукция, произведенная с помощью этих машин, достигнет потребителя, нам надо сложить следующие периоды времени: (1) время, необходимое для создания машины; (2) половину срока службы машины, если исходить из предположения, что она непрерывно высвобождает ценность создавших ее первичных факторов; (3) время, которое проходит с начала использования машины до момента, когда

произведенная с ее помощью продукция достигает конечного потребителя. Эти периоды необходимо сложить и разделить на число использованных первичных факторов. Чтобы пояснить природу этих вычислений, Бём-Баверк приводит следующий упрощенный пример. Предположим, что производство некоторого предмета потребления требует 100 рабочих дней при норме затрат 1 рабочий день в год, причем эти затраты производятся в течение 10 лет и приходятся на первый день каждого года, а остальные 90 человеко-дней расходуются на отделку товара в последнюю минуту последнего года, причем продолжительность этой завершающей операции практически равна нулю. Тогда если  $a$  — число рабочих дней, расходуемых за год, а  $t$  — число лет, в течение которых эти затраты остаются связанными в производственном процессе, то средневзвешенный период производства определяется по формуле:

$$\theta = \frac{(1_a \cdot 10_t) + (1_a \cdot 9_t) + \dots + (1_a \cdot 1_t) + (90_a \cdot 0_t)}{10_a + 90_a}$$

$$= \frac{55 \text{ рабочих дней в год}}{100 \text{ рабочих дней}} = 0,55 \text{ года.}$$

Для производства другого товара также требуется затратить 100 рабочих дней на протяжении 10 лет, но расходуются они так: по 20 рабочих дней приходится на первый день первого и второго года, в течение следующих 8 лет затрачивается по 5 рабочих дней в год, а последние 20 рабочих дней приходятся на завершающую стадию с нулевой продолжительностью. В этом случае

$$\theta = \frac{(20_a \cdot 10_t) + (20_a \cdot 9_t) + (5_a \cdot 8_t) + \dots + (5_a \cdot 1_t) + (20_a \cdot 0_t)}{80_a + 20_a}$$

$$= \frac{560 \text{ рабочих дней в году}}{100 \text{ рабочих дней}} = 5,6 \text{ лет.}$$

Поскольку элементы, из которых складывается средний период производства, сильно различаются по величине, результат зависит от того, какую именно среднюю взять. Почему средний период рассчитывается именно по формуле средней арифметической? Почему не взять геометрическую или гармоническую среднюю? Вообще говоря, никаких оснований отдавать предпочтение именно средней арифметической, а не средней геометрической нет, а результаты в каждом из этих случаев будут разными. Этот довод Фишер неоднократно приводил в своей критике Бём-Баверка, но тот его упорно игнорировал. Однако на самом деле выбор средней роли не играет, главное, пользоваться все время одной и той же. Мы вводим понятие среднего периода производства только для того, чтобы получить относительный показатель капиталоемкости для сравнения различных равновесных ситуаций, характеризующихся разным объемом и разной структурой капитала. Для этой цели обе средние одинаково хороши, если только не перескакивать с одной на другую по ходу сравнения.

В расчетах Бём-Баверка имеется, однако, и более серьезное упущение. Как показал Виксель, Бём-Баверк всегда подразумевает, что накопленные затраты приносят простые проценты, но если использовать формулу сложных процентов, результаты будут совершенно другими. Тот факт, что затраты приносят процент, в примерах Бём-Баверка напрямую не учитывается. Объясняется это тем, что когда на затраты начисляются простые проценты, они всегда сокращаются. Например, если 1 человеко-год трудовых затрат инвестируется сроком на 2 года и еще один человеко-год — сроком на один год, то средний период производства по формуле Бём-Баверка составит

$$\theta = \frac{(1_a \cdot 2_t) + (1_a \cdot 1_t)}{2_a} = \frac{3_a}{2_a} = 1\frac{1}{2} \text{ года.}$$

С учетом простых процентов то же самое записывается как

$$\theta = \frac{1_a(1+2r) + 1_a(1+r)}{2_a} = \frac{2_a(1+\theta r)}{2_a}$$

$$= \frac{2_a + 3_a r}{2_a} = \frac{2_a + 2_a \theta r}{2_a}$$

$$= 4_a + 6_a r = 4_a + 4_a \theta r$$

отсюда

$$\theta = \frac{6_a}{4_a} = 1\frac{1}{2} \text{ года.}$$

Если же используется формула сложных процентов, это записывается так:

$$\theta = \frac{1_a(1+r)^2 + 1_a(1+r)}{2_a} = \frac{2_a(1+r)^{\theta}}{2_a}.$$

Решая это уравнение относительно  $\theta$ , получим:

$$\theta = \frac{\log(2 + 3r + r^2) - \log 2_a}{\log(1+r)}.$$

Например, если  $r = 0,10$ , то  $\theta$  будет равно 1,55, а не 1,5. В данном случае разница невелика, поскольку рассматривался короткий период, но если бы абсолютный период производства был более продолжительным, разница стала бы более существенной. В формуле, предложенной Вискеллем, более ранние затраты учитываются с большим весом, поскольку на них приходится больший сложный процент, и потому средний период производства получается у него длиннее. Это означает на самом деле, что расчет среднего периода производства не является инвариантным относительно нормы процента. Снижение нормы процента непосредственно сокращает оценку среднего периода производства, даже если сам производственный процесс никак не изменился, поскольку такое снижение уменьшает веса, с которыми учитываются более ранние затраты. Иначе говоря, то обстоятельство, что на протяжении всего производственного цикла затраты приносят сложный процент, означает, что период производства неадекватно описывается арифметической средней  $\theta$ ; наряду со средней или первым моментом распределения затрат во времени необходимо учитывать также моменты более высоких порядков, в частности дисперсию, скошенность и эксцесс.

### 11. Бесконечен ли средний период производства?

Ранее мы сказали, что абсолютный период, в течение которого в производстве участвуют конкретные величины первичных факторов, а следовательно, средняя продолжительность таких абсолютных периодов, не являются бесконечными. Однако это утверждение оспаривалось, в частности Дж. Б. Кларком, на том основании, что нельзя проследить происхождение капитала до того момента, когда его можно будет целиком свести к затраченным когда-то в прошлом труду и земле: в какое бы далекое прошлое мы ни погрузились, мы не найдем того момента, когда для создания машины использовались одни лишь первичные факторы. Даже если встать на позицию теории первичных факторов, все равно найти такой момент, когда для создания "промежуточных средств производства" применялись одни лишь первичные факторы, невозможно. Причина заключается в том, что производство образует замкнутый круг. Бём-Баверк всегда предполагает, что "производственные стадии" образуют иерархическую последовательность, в которой продукт более "высоких" ступеней целиком используется в качестве средств производства на более "низких" ступенях, т.е. ступенях, расположенных ближе к конечному потреблению. Но при этом упускается из виду замкнутость производственного цикла, которая характерна для большей части экономики: например, некоторая часть продукции угольной промышленности может использоваться для производства электроэнергии для завода по производству оборудования для угольных шахт или сам уголь может использоваться непосредственно в угольной промышленности для производства электроэнергии, приводящей в движение вентиляторы в шахтах. Производство может выстраиваться в линейную цепочку, например хлопок → пряжа, некрашеное полотно → крашеное полотно, но может принимать также форму замкнутого цикла, например железная руда → сталь → оборудование для горно-добывающей промышленности → железная руда. Межотраслевой анализ показывает, что в развитых странах подобные замкнутые циклы характерны для значительной доли межотраслевых потоков. Таким образом, абсолютный период производства, даже если он измеряется для конкретного продукта или конкретных затрат факторов производства, может в большинстве случаев оказаться бесконечным.

Однако, хотя абсолютный период и может быть бесконечным, средняя таких абсолютных периодов тем не менее может быть конечной. Хорошо известно, что сумма бесконечного ряда, члены которого последовательно уменьшаются, может при определенных условиях сходиться к конечному пределу. По сути это справедливо и для среднего периода производства. Говоря словами Самуэльсона, совокупный капитал экономики — это своего рода "непрерывно кипящее варево, в которое постоянно что-то доливается и из которого постоянно что-то вычерпывается... Некоторая часть того, что добавляется, никогда потом из котла не выходит, а из того, что уже в котле, какая-то часть имеет бесконечный возраст. Но для того, кто знаком с анализом бесконечных рядов, не составит сложности показать, что средний возраст этого варева конечен, точно так же, как конечен и средней ожидаемый срок нахождения любой частицы в котле". Замкнутые циклы, хотя они и создают определенные трудности при вычислении среднего периода производства, не исключают существования среднего периода конечной продолжительности. "Перочинный нож в кармане школьника, — поясняет Стиглер, — может содержать железо, добытое еще во времена Цезаря", но железа из первого века в нем так мало, что влияние его на период производства современных металлообрабатывающих процессов ничтожно. Действительно, вес прошлых затрат тем больше, чем больше срок, в течение которого они участвуют в производстве, но этот эффект компенсируется малостью затрат, произведенных в далеком прошлом: большая часть труда, и в частности труда, затраченного на производство машин, приходится на недавнее прошлое.

Все это, однако, предполагает, что мы можем так или иначе определить, какие факторы являются первичными. Один из аргументов, использовавшийся оппонентами Бём-Баверка, заключается в том, что труд на самом деле не первичный, а производный фактор, поскольку предполагает расходы на обучение и образование, и что любой "природный талант" нуждается в расходах на содержание и обслуживание, иначе он просто не раскроется. Поскольку средний период производства определяется применительно к "первичным" факторам, отказ от этой теории предполагает и отказ от понятия среднего периода производства. Что ж, нельзя отрицать, что теория первичных факторов породила немало путаницы и бесплодных метафизических споров: вспомним хотя бы теорию прибавочной стоимости Маркса или бесконечные дискуссии по поводу ренты как дохода, определяемого ценой. Тем не менее, утверждение о том, что некоторые ресурсы в экономическом смысле не возрастают, в какой-то мере и с определенной точки зрения имеет под собой реальное основание. Действительно, размер оборотного капитала определяется чисто экономическими соображениями, а размер основного капитала — ценой предложения машин, но предложение "земли", под которой здесь понимаются все блага, приносящие постоянный доход, — как естественные, так и сотворенные человеком, по-существу фиксировано, а проблему долгосрочного предложения труда не решить одним только рациональным планированием издержек. Только в этом и ни в каком другом смысле землю и труд можно считать "первичными" факторами. Но этого вполне достаточно, чтобы понятие среднего периода производства приобрело вполне определенный смысл.

## 12. Ожидание как первичный фактор

Теперь нам предстоит рассмотреть, как определяется средний период производства в самом общем случае — случае потоковых затрат, потокового выпуска, т.е. решить задачу, которую Бём-Баверк никогда перед собой не ставил. Для этого нам придется согласиться с Касселем и признать существование еще одного первичного фактора, помимо труда и земли, непосредственно связанного именно с инвестициями в основной капитал. То, что Бём-Баверк этого не сделал, помешало ему распространить свою теорию на капитал с длительным сроком службы. Следуя Дорфману, допустим, что вся экономика состоит из двух секторов, один из которых производит однородные предметы потребления, которые мы будем условно называть "продукты питания", а другой — однородные "машины" с заданным техническим сроком службы. Предпола-



гается, что машины производительны в том смысле, что данное количество ресурсов, затрачиваемое на ремонт старых машин и производство новых, всегда обеспечивает больший объем выпуска, пусть даже не сразу, а лишь спустя некоторое время, чем то же количество ресурсов, вкладываемое непосредственно в производство продуктов питания. Имеется два первичных фактора — труд и "ожидание". Ожидание представляет собой общественные издержки отказа от немедленного производства продуктов питания, с тем чтобы использовать высвободившиеся ресурсы на ремонт и увеличение парка машин. Оно представляет собой подлинно производственный ресурс, используемый в определенном месте и в определенное время, и измеряется благами, в которых воплощается, — в единицах пищевых продуктов, потребление которых отложено на единицу времени. Собственник машины может ее в любой момент продать по текущей цене с учетом износа и использовать выручку в форме пищи; если же он этого не делает, он оказывает услугу "ожидания", предложение которой ограничено. Ценность ожидания измеряется текущей ценностью машины, выраженной в продуктах питания, умноженной на длительность ожидания. Таким образом, "общая норма ожидания" в экономике равна суммарной текущей ценности всех машин, выраженной в продуктах питания, а "запас ожидания" равен количеству ожидания, имевшему место в прошлом и воплощенному в существующем парке машин.

Средний период производства в экономике — это соответствующим образом взвешенная средняя предстоящих инвестиционных периодов для всех используемых в экономике "первичных" факторов. Согласно нашему предположению, единственными первичными факторами являются труд и ожидание. Чтобы получить средний период производства для обоих факторов, нам необходимо лишь определить средний инвестиционный период для труда и для ожидания и найти подходящие веса, чтобы их сложить. Период, на который инвестируется труд,  $\theta_N$  зависит от потока услуг живого труда, выполненных за год, и запаса нереализованных услуг труда, воплощенных в старых и новых машинах. Величина  $\theta_N$ , измеренная в человеко-годах, равна запасу труда, оуществленному в машинах, деленному на ценность услуг труда, выполненных за год. Период, на который инвестируются ожидания,  $\theta_W$  также зависит от потока ожидания за год и запаса ожидания, воплощенного в существующем парке машин. Но мерой ожидания являются пищевые продукты, недополученные за год, и потому конкретная величина ожидания зависит от того, в каких единицах измеряются эти продукты. Однако период инвестирования должен измеряться в единицах времени и не должен зависеть от выбора других единиц измерения, помимо времени. Если мы не можем измерить величину ожидания за год в физических единицах, мы можем измерить ее в стоимостных единицах, т.е. в ценах, умноженных на количество, поскольку в процессе усреднения цены все равно сократятся.

Используя стоимостные веса, мы можем вывести средний период производства для экономики в целом. Средний инвестиционный период для труда — первое слагаемое в нашей формуле — равен  $\theta_N$ , умноженному на  $N$ , где  $N$  — годовое количество трудовых затрат в экономике. Поскольку  $\theta_N$  равен запасу оуществленного труда, деленному на  $N$ ,  $\theta_N N$  представляет собой стоимость нереализованных услуг труда, воплощенных в наличном парке машин. Точно так же второе слагаемое в этой формуле равно нереализованному ожиданию, оуществленному в машинах,  $\theta_W W$ . Поскольку никаких других "исходных" факторов нет, сумма этих двух слагаемых даст нам совокупную стоимость всех машин в экономике. Однако эти слагаемые должны быть еще взвешены в тех единицах, в которых измеряются труд и ожидание. Если использовать стоимостные веса, сумма их будет равна стоимости труда, затраченного в экономике за год, плюс стоимость ожидания за год. Поскольку труд и ожидание являются единственными первичными факторами, сумма их весов дает национальный доход. Таким образом, средневзвешенный период производства для экономики в целом представляет собой совокупный парк машин, деленный на национальный доход; короче говоря, это просто показатель капиталоемкости, один из главных показателей, используемых современной экономической наукой! Но если мы вспомним "задачу о бассейне": средний период, в течение которого капля воды задерживается в бассейне, равен объему воды в

резервуаре, деленному на скорость потока воды, то ничего иного нельзя было и ожидать: средний период производства в экономике, использующей капитал, равен стоимости капитала, деленной на интенсивность потока первичных факторов.

Вспомним, что наша двухсекторная экономика производит машины с заданным сроком службы. За счет чего же в этом случае может возрасти период производства? Для увеличения периода производства нет необходимости производить машины с большим сроком службы, достаточно произвести больше машин с тем же сроком службы. В односекторной модели, которую подробно проанализировал Бём-Баверк, инвестиционный период увеличивался потому, что предметы потребления дольше оставались в производстве. В двухсекторной модели прирост "окольности" может быть достигнут в результате увеличения капиталовложений в машины с тем же или даже более коротким сроком службы. Таким образом, срок службы машин не является показателем продолжительности среднего периода производства в экономике.

Сделаем теперь еще один шаг, приближающий нас к реальному миру, и удлиним период производства за счет внедрения машин с более длительным сроком службы, а их более высокая начальная цена компенсируется сокращением ежегодных затрат на ремонт и амортизационные отчисления. Это поднимает новую проблему, затронутую Викселлем в его рецензии на книгу Аккермана (см. ниже): каков оптимальный срок службы оборудования? Если говорить о среднем периоде производства, то и при удлиняющемся сроке службы машин период производства в принципе может выражаться конечной величиной. Однако один и тот же период производства может отражать в этом случае в корне различные структуры капитала, соответствующие разным соотношениям между капиталом и трудом, и потому это понятие лишается своего значения в качестве общего показателя интенсивности использования капитала в экономике. Впрочем, это касается не только среднего периода производства, но и такого обобщающего показателя, как капиталоемкость экономики. Солоу сказал об этом так: "Нет никаких оснований полагать, что любой отдельно взятый объект, именуемый "капиталом", можно определить так, чтобы в одном числе отразить все разнообразие фактов о временных лагах, сроках "созревания" инвестиций, о запасах материалов, незавершенной и готовой продукции, о старом и новом оборудовании, зданиях и сооружениях с разными сроками службы, о мелиорации земли, дающей сравнительно долговременный эффект. Только тот, кто наивно отождествляет все множество аспектов капиталистического производства с каким-то одним из этих аспектов, не важно даже с каким, может думать, что теорию капитала удастся выразить единой формулой, если определить нечто, именуемое "капиталом", и назвать предельную производительность этого "нечто" нормой процента".

Итак, неплохо было бы иметь "одно число", в котором концентрированно выражались бы нечто, именуемое "капиталом", но это, увы, невозможно. Поэтому возникают определенные трудности с анализом экономического роста на макроуровне, но микроэкономика прекрасно обходится и без этого показателя. Главное возражение против понятия периода производства в теории капитала заключается в том, что для анализа проблем распределения ресурсов во времени важно знать не период производства, а норму дохода на капитал. Понятие периода производства может быть полезным как инструмент объяснения, но определить норму дохода по отдельному инвестиционному проекту или по некоторому набору таких проектов вполне возможно, даже если мы не в состоянии измерить капитал. В конце концов, в теории заработной платы нас не слишком беспокоит то обстоятельство, что единицы труда не так-то просто измерить в показателях эффективности или что человеческий капитал не удастся удовлетворительно измерить в стоимостном выражении.

### 13. Синхронизация производства и потребления

Согласившись с тем, что средний период производства не является необходимым и даже просто полезным показателем капиталоемкости экономики, мы должны тем не менее кратко остановиться на некоторых традиционных возражениях против австрийской теории капитала, а именно на точке зрения, выразителем которой был

Кларк. Кларк утверждал, что временной аспект не играет существенной роли для понимания такого явления, как капитал. Дело в том, что в стационарной экономике срок, в течение которого капитал остается в производстве, с экономической точки зрения несуществен. В условиях стационарного равновесия, когда чистые инвестиции равны нулю, число производственных периодов, приближающихся к завершению, в любой момент времени в точности равно числу только начинающих производственных периодов. Таким образом, разложение экономики на производственные периоды разной длины — процедура чисто произвольная, не имеющая никакого экономического значения. Стационарное состояние предполагает автоматическую синхронизацию затрат и выпусков; капитал с необходимостью поддерживается на неизменном уровне, а спрос на капитал предьявляется только в целях замещения. Ждать, когда будет произведен готовый продукт, здесь не приходится, поскольку любым инвестициям, которые принесут результаты спустя некоторое время, соответствует синхронный выпуск продукции, произведенной в результате прошлых производственных затрат.

Чтобы сделать свою точку зрения ясней, Кларк разделял специфические капитальные блага и "капитал" как абстрактную производительную силу. Чистый "капитал" он определял как постоянный однородный фонд ценности — нескончаемый поток дохода, вкладываемый в постоянно изменяющиеся наборы конкретных капитальных благ. Но отличается он от них точно так же, как отличается бассейн от наполняющих его в каждый данный момент капель воды; поскольку капитализируемый доход от оборудования — это доход, исчисленный за вычетом амортизации, чистый "капитал" является также неисчерпаемым фондом автоматически замещаемых ценностей.

С этими доводами трудно согласиться. Кларк не пытался доказать, что синхронизация является условием равновесия в стационарном случае; а использовал эту предпосылку как аксиому. Это равносильно постулату о том, что величина капитала остается неизменной, откуда следует, что капитал автоматически возмещает сам себя. Однако даже в стационарных условиях замещение капитала не происходит автоматически. Действительно, чтобы поддерживать капитал на равновесном уровне, дополнительные чистые инвестиции не требуются, нужно только реинвестировать средства, регулярно поступающие от продаж. Но если общество поддерживает запас оборудования на неизменном уровне, члены общества имеют меньше потребительских благ, чем в том случае, если бы они отказались от замены изношенного оборудования. В стационарном состоянии, по определению, никто не может воздержаться от текущего потребления, чтобы увеличить будущее потребление, однако можно увеличить текущий доход за счет уменьшения будущего дохода. Отказ поступать таким образом составляет общественные издержки "ожидания". Общий принцип остается одним и тем же как в стационарной, так и в растущей экономике: между накоплением капитала и увеличением выпуска потребительских товаров, обусловленным этим накоплением, существует определенный временной лаг. Даже при нулевых чистых инвестициях и абсолютной синхронизации производства и потребления временная структура капитала имеет значение. При прочих равных условиях, чем дольше средний период производства, тем выше благосостояние субъектов стационарной экономики. Определение чистого капитала у Кларка просто элиминирует проблему времени: очевидно, что капитал как фонд абстрактной покупательной способности не может иметь никакой временной структуры.

Суть конфликта между "теорией синхронизации" и "теорией авансирования" [см. гл. 6, раздел 5] можно показать на хрестоматийном для теории капитала примере выращивания деревьев на древесину. Предположим, у нас имеется 50 рядов деревьев, возраст которых от 1 года до 50 лет; каждый год самая старая полоса вырубается, а на ее место сажают новые деревья. Иными словами, производство и потребление древесины абсолютно синхронизированы. То обстоятельство, что средний период производства леса составляет 25 лет, по Кларку, не существенно: если процесс синхронизирован, то сколько именно лет деревьям в самой старой полосе 50 или 10 000, роли не играет. Но как возразили бы Кассель или Хайек, даже в этом случае возможность

инвестировать "ожидание" в производство древесины имеет определенный предел. Во-первых, нам приходится воздерживаться от увеличения наличных запасов древесины путем вырубki деревьев моложе 50 лет. Во-вторых, увеличение ожидания позволило бы древесине созреть и таким образом привело бы к увеличению предложения древесины в будущем. Правда, второй случай исключается, если мы принимаем предположения о стационарном равновесии и нулевой чистой производительности "капитала". Но первый случай допустим и в стационарных условиях и отражает общественные издержки ожидания.

Аргументация Кларка явно подразумевает, что норма процента в стационарной экономике равна нулю. Сторонники же теории ожидания всегда утверждали, что норма процента в стационарном случае не может быть нулевой. Нулевая норма процента означала бы, что никаких причин воздерживаться от потребления капитала не существует: если чистый доход на капитал равен нулю, зачем тратить ресурсы на его поддержание? Чтобы стационарное состояние оставалось стационарным, норма процента должна быть положительной. Как говорил Кассель, процент — это "плата за ожидание", а в стационарном случае это та приманка, которая побуждает людей воздерживаться от потребления капитала.

Ясно, что этот довод будет справедлив только в том случае, если предпочтение отдается настоящему перед будущим\*. Если все максимизируют суммарную полезность будущего, то при нулевой норме процента распределение дохода во времени будет равномерным в силу закона убывающей предельной полезности дохода. На самом деле это очевидно: в стационарных условиях первая и вторая причины существования положительной нормы процента отсутствуют по определению; если третья причина также не действует, норма процента будет равна нулю. Таким образом, средний период производства в экономике действительно несуществен, если будущее и настоящее равнозначны и капитал не приносит никакого дохода сверх того, что идет на его текущее обслуживание и замену. Однако, если настоящему отдается предпочтение перед будущим, одной только нулевой чистой производительности капитала или синхронизации производства и потребления еще не достаточно, чтобы норма процента стала нулевой, а следовательно, временная структура производства сохраняет свою экономическую значимость и в этом случае.

Эта полемика достигла своей кульминации в первой главе книги Шумпетера "Теория экономического развития" (опубликована на русском языке — М.: Прогресс, 1982). Целью Шумпетера было построить модель экономики, в которой технический прогресс отсутствует, и показать, что при таких условиях норма процента обязательно будет нулевой. Он утверждал, что без изменений в технике экономика неизбежно приходит в состояние "кругооборота", т.е. превращается в стационарный и синхронизированный экономический процесс, в котором отсутствует неопределенность будущего. Это означает, что чистый доход на капитал равен нулю, и если предположить, что внутреннее предпочтение настоящего отсутствует, норма процента также будет нулевой. Таким образом, при стационарном долгосрочном конкурентном равновесии

\* Обоснование положительной нормы процента в стационарном состоянии у Касселя не имеет никакого отношения к предпочтению настоящего. Сарган утверждал, что кривая предложения сбережений на "черный день" имеет отрицательный наклон, поскольку люди, которые откладывают деньги с целью обеспечить себе в старости определенный годовой доход на капитал, будут вынуждены сберегать больше, если норма процента снизится [см. гл. 10, раздел 18]. Кассель же отмечал, что поскольку откладывать на старость можно только определенную часть текущих доходов, падение нормы процента увеличивает не объем сберегаемых сумм, а период времени, в течение которого людям придется делать эти накопления. Допустим, некто сберегает 1000 долл. в год, чтобы накопить капитал, ежегодный доход по которому составлял бы 1000 долл. Если норма сложного процента равна 6%, требуемая сумма, составляющая 16 тыс. долл., может быть накоплена за 12 лет. При 3% на это уйдет 24 года, а при 1% — 70 лет. Кассель делает вывод, что при нормах процента, близких к нулю, уже сама по себе краткость рабочего периода заставляет людей истощать свой капитал и обеспечивает более высокую ценность текущего дохода. Хотя это объяснение имеет мало отношения к предпочтению настоящего, вполне возможно, что Бём-Баверк имел в виду именно его: говоря о второй причине существования процента, он назвал краткость жизни одним из факторов, порождающих предпочтение настоящего. Если завтра для всех доллар значит ровно столько же, сколько сегодня, необходимость удерживать людей от "проедания" капитала отпадает.

в том виде, в каком оно понимается в традиционной теории, процента не существует. Только технические нововведения и динамические изменения могут породить положительную норму процента. В подобном выводе нет ничего удивительного. Вся аргументация Шумпетера построена на "разжевывании" определений, но базовый тезис о том, что экономика без нововведений неизбежно сводится к "кровообороту", ничем не подкреплен. Капиталистическая экономика без технического прогресса не обязательно дает стационарное состояние, поскольку увеличить совокупный продукт можно и через рутинные инвестиции земли и труда в создание капитала.

#### 14. Средний период производства и капиталоемкость

В последние годы говорить о периодах производства стало не модно. Почти каждый, "кто занимается изучением капитала, рано или поздно становится жертвой теории Бём-Баверка", — писал Хикс в своей работе "Ценность и капитал" (опубликована на русском языке под названием "Стоимость и капитал" — М.: Прогресс, 1983). "Эта теория прекрасно справляется с наиболее очевидными возражениями, которые могут быть против нее выдвинуты; однако чем дальше мы продвигаемся, тем становится больше трудностей. Определить "время, которое занимает производство", становится все сложнее, и большинство исследователей в конце концов отказываются от этой теории, даже если им нечем ее заменить". В то же время показатель капиталоемкости — стандартный инструмент в арсенале каждого современного экономиста. Однако капиталоемкость, как мы уже говорили, измеряет то же самое, что и средний период производства: среднюю величину "ожидания" при инвестировании дополнительного капитала с целью увеличить выпуск. Согласно тезису экономистов австрийской школы при стационарном равновесии снижение нормы процента удлиняет средний период производства, а тезису об увеличении капитала при данном количестве труда и данной производственной функции в современных теориях соответствует тезис о том, что всякое увеличение капитала, вызванное падением нормы процента, увеличивает капиталоемкость. К сожалению, в общем случае это неверно. Более низкая норма процента не означает более высокую капиталоемкость. Как показывает теорема о переключении (см. ниже), степень "окольности" в экономике не может быть выражена одномерным показателем и капиталоемкость в этом смысле ничуть не лучше среднего периода производства.

Проблема усложняется, если ввести в рассмотрение технический прогресс. В чем Бём-Баверк действительно серьезно ошибался, так это в том, что средний период производства в результате технического прогресса неизбежно должен удлиниться. В первом издании "Позитивной теории" не было четко проведено различие между накоплением капитала при заданных производственных функциях и накоплением капитала при производственных функциях, изменяющихся под действием технического прогресса. Бём-Баверк признавал, что некоторые нововведения уменьшают степень "окольности", но настаивал на том, что освобожденный в результате этого капитал, как правило, используется для удлинения периода производства в других местах. Он считал, что средний период производства может сократиться лишь тогда, когда новая технология не только сберегает капитал, но и изменяет сам продукт, но такой случай является скорее исключением из общего правила. Доказывая, что технологические нововведения чаще всего приводят к увеличению периода производства, Бём-Баверк ссылается на долгосрочную тенденцию возрастания физического объема капитала, приходящегося на одного работника: "опыт промышленного развития подтверждает два положения ... во-первых, чем больше капитал, заключенный в оборудовании, тем больше продукта приходится на единицу труда, и, во-вторых, увеличение продукта отстает от увеличения капитала". Но на самом деле "опыт промышленного развития" не подтверждает того, что существует тенденция к росту капиталоемкости. Хотя капиталовооруженность в результате технического прогресса растет, но растет и производительность труда, и поэтому капиталоемкость не увеличивается. На основании имеющихся фактов можно, по-видимому, утверждать, что в развитых странах на протяжении последних пятидесяти-семидесяти лет не наблюдалось никакого сколько-нибудь существенного возрастания "окольности".

Дело, однако, в том, что Бём-Баверк вообще не имел права ссылаться на новые и более совершенные машины в подтверждение "закона окольности", поскольку его теория была призвана объяснить механизм накопления капитала в условиях отсутствия технического прогресса. В конце концов, показать, что норма процента будет положительной, если инвестиции воплощают в себе новые технические знания, особого труда не составляет. Если это все, что имеется в виду под "производительностью капитала", то для доказательства технического превосходства "окольного" производства с использованием капитала нам необходимо обратиться к третьей причине в классификации Бём-Баверка. Необходимо доказать, что в стационарных условиях, когда технология не меняется, самые длительные периоды производства являются наиболее выгодными, и потому всякий новый капитал будет вкладываться во все более длительные периоды производства.

Эту задачу можно уподобить доказательству того, что существует предпочтение настоящего, если заранее известно, что норма процента положительна: простое наблюдение всегда покажет, что методы производства, требующие больших временных затрат, всегда более производительны, поскольку при положительной норме процента никто не станет использовать более длительных методов производства, если они не являются более производительными. Более короткие, но менее производительные методы никогда не используются, поскольку рациональное инвестиционное поведение не допускает их существования. Здесь, как и в других местах, Бём-Баверк в своих рассуждениях попадает в логический круг.

### ТЕОРЕМА О ПЕРЕКЛЮЧЕНИЯХ (SWITCHING THEOREM)

Рассмотрим теперь теорему, которая загнала последний гвоздь в крышку гроба австрийской теории капитала — теорему о переключениях. Самый простой пример, поясняющий эту теорему, был приведен Самуэльсоном в 1966 г., когда он заявил о своей безоговорочной капитуляции в ожесточенных спорах о справедливости этой теоремы.

#### 15. Двойное переключение

Рассмотрим случай, когда есть две технологии производства одного и того же товара — технология *A* и технология *B*, каждая из которых занимает 3 года, но по технологии *A* трудовые затраты составляют 7 человеко-лет и приходятся на второй год, а по

	Годы			Общие затраты труда
	<i>t</i> - 2	<i>t</i> - 1	<i>t</i>	
Способ <i>A</i>	0	7	0	7
Способ <i>B</i>	2	0	6	8

технологии *B* в первый год затрачивается 2 человеко-года и в третий год — еще 6 человеко-лет.

При какой норме процента обе технологии будут одинаково выгодными? Поскольку квадратное уравнение  $7(1+r) = 2(1+r)^2 + 6$  имеет два корня:  $r = 0,5$  и  $r = 1$ , доходы от использования обеих технологий будут совпадать при ставках процента, равных 50 и 100%. Если норма процента поднимется выше 100%, более выгодной станет технология *A*, поскольку стоимость 2 единиц труда с учетом процентов за 2 года плюс стоимость 6 единиц труда, вложенных в последний год и потому не дисконтируемых, больше, чем стоимость 7 единиц труда с учетом процентов за один год. Однако, если ставка процента упадет ниже 100%, более выгодной окажется технология *B*, поскольку несмотря на большие суммарные затраты на оплату труда, она выигрывает

за счет экономии на процентах. Если же ставка будет продолжать падать, то как только она окажется ниже 50%, будет выгоднее переключиться обратно на технологию А, поскольку начиная с этого момента меньшие трудовые затраты при технологии А начинают перевешивать все прочие соображения. В этом заключается феномен "обратного", или "двойного", переключения.

Сравнение технологий А и В станет более наглядным, если рассчитать приведенную к настоящему моменту стоимость (PV) затрат при обеих технологиях при разных ставках процента (см. ниже, раздел 20), как это сделал бы капиталист в году  $t - 2$ . Для этого воспользуемся следующими формулами:

$$PV_A = 0 + 7/(1+r) + 0 = 7/(1+r)$$

$$PV_B = 2 + 0 + 6/(1+r)^2 = 2 + 6/(1+r)^2$$

Очевидно, что при  $r > 1$  технология А требует меньших затрат и потому более выгодна.

Таблица 12-1. Приведенные затраты при способах производства А и В и разных ставках процента

$r$	0	0,25	0,5	0,75	1,0	1,25	1,5	2,0
$PV_A$	7	5,6	4,67	4	3,5	3,1	2,8	2,33
$PV_B$	8	5,84	4,67	3,96	3,5	3,19	2,96	2,66

При  $0,5 < r < 1$ , меньших затрат требует технология В, но при  $r < 0,5$  технология А вновь становится более выгодной. Переключение происходит при  $r = 0,5$  и  $r = 1$ , когда  $PV_A = PV_B$  (см. табл. 12-1).

В этом простом примере "обратное переключение" происходит вследствие влияния изменения нормы процента через механизм сложных процентов на стоимость ресурсов, затрачиваемых на разных стадиях технологических процессов. Иначе говоря, оно возникает в силу того, что многие производственные процессы при неравномерном распределении затрат во времени оказываются равно выгодными при разных ставках процента. В более сложных случаях "обратное переключение" может возникать также из-за "ступенчатого" временного распределения затрат при одинаковой технологии, из-за разницы в сроках "созревания" вложений при альтернативных технологиях и из-за того, что продукт одних технологических процессов служит ресурсом для других процессов.

Феномен двойного переключения не позволяет однозначно утверждать, что (1) падение нормы процента всегда изменяет ранг самых выгодных из всех имеющихся технологий в каком-то одном направлении, (2) падение нормы процента всегда увеличивает капиталоемкость экономики, поскольку способствует увеличению "окольности". Последнее явление, именуемое "обратимостью капитала", представляет собой более общий случай первого и практически означает, что между изменением ставки процента и изменением капиталовооруженности труда или капиталоемкости выпуска не существует строго монотонной зависимости. Но если невозможно найти показатель, который отражал бы величину используемого в экономике капитала и был бы однозначно связан с одной и только одной ставкой процента, то мы не можем делать никаких однозначных выводов об "увеличении капиталоемкости". А раз так, то от идеи построить кривую спроса на капитал как функцию от ставки процента придется отказаться.

## 16. Упрощенный случай: много продуктов — одна технология

Чтобы пояснить последнее утверждение, мы должны сделать небольшое отступление и объяснить, что между односекторной и двухсекторной моделями экономики существует огромная разница — куда больше, чем в два раза! Упрощающее предположение о том, что в экономике производится только один продукт, — односекторная модель,

— имеет давние корни в истории экономической мысли. Вводится оно для того, чтобы избавиться от всех различий между натуральными и стоимостными отношениями. Например, при этом предположении рост капиталоемкости означает, что для производства единицы готовой продукции действительно используется больше капитала в натуральном выражении, а увеличение нормы накопления подразумевает, что для будущего использования действительно откладывается большая доля произведенного продукта. Изложение этих аспектов теории капитала у Бём-Баверка, как мы видели, происходит именно в рамках простой односекторной модели. Но того же самого упрощения можно достичь, приняв и другую предпосылку: продуктов много, но все они производятся с помощью одной и той же технологии. При таком предположении стоимостные и натуральные показатели при любом изменении любой базовой экономической переменной будут изменяться пропорционально. Если товаров много, но все они производятся с помощью одной и той же технологии (упрощение "много продуктов — одна технология"), или продукт один, но производится он с помощью разных технологий (упрощение "один продукт — много технологий"), переключение исключается, а коэффициент капиталовооруженности труда всегда оказывается однозначно связанным с конкретной ставкой процента.

Трудности начинаются тогда, когда у нас есть по крайней мере два продукта и по крайней мере две разные технологии, иными словами, когда мы имеем дело с подлинно двухсекторной моделью. В 1962 г. Самуэльсон опубликовал свою знаменитую статью о "суррогатной" производственной функции, где нечаянно или не совсем попался в ловушку, соблазнившись упрощением "много товаров-одна технология". Самуэльсон хотел показать, что реальную статистику капитала, труда и выпуска продукции, полученную из мира, где действуют разнородные средства производства, которые невозможно агрегировать никаким простым способом, тем не менее можно интерпретировать так, "как будто" она была получена из мира, где капитал совершенно пластичен и может мгновенно принимать любую вещественную форму, т.е. его разнородность не играет роли. Заявив, что школа Массачусетского технологического института полагает, что "теория капитала может быть строго научной без каких-либо ссылок на агрегированный капитал" в духе Кларка, к которым обычно прибегают вместо того, чтобы анализировать разнообразие средств производства и технологических процессов во времени", Самуэльсон тем не менее предложил суррогатную производственную функцию, чтобы дать "некое рациональное объяснение справедливости простых примеров, которые приводит Кларк, исходя из существования некой реальной вещи именуемой "капиталом".

Самуэльсон рассматривает двухсекторную модель экономики, в которой выпускается один вид предметов потребления и один вид средств производства. При этом используется труд и этот самый единственный вид средств производства, причем в каждом случае труд и капитал сочетаются в строго определенных пропорциях. Самых технологий, характеризующихся заданными пропорциями между трудом и капиталом, много, задача же состоит в том, какие из них выбрать. Система находится в состоянии стационарного равновесия, при котором для каждой данной ставки заработной платы в каждом секторе найдется одна технология, которая будет обеспечивать наивысшую рентабельность, и, наоборот, для всякой данной нормы процента всегда найдется одна технология, обеспечивающая наивысшую заработную плату. На графике это можно изобразить в виде кривых, отражающих функциональную связь между реальной нормой заработной платы и реальной ставкой процента для каждого сектора. Если пропорции между трудом и капиталом заданы, причем они одинаковы для обоих секторов, то эти кривые будут иметь вид прямых линий, пересекающихся в единственной точке — точке "переключения". Затем Самуэльсон показывает, что на самом деле не важно, сколько видов производства существует — один или несколько: мы можем провести столько прямых, сколько существует средств производства, причем чем меньше угол наклона прямой, тем больше готовой продукции дает соответствующий сектор. Отрезки всех этих прямых образуют так называемую "границу цен



факторов производства". Наклон отдельных отрезков этой ломаной линии может использоваться как простой показатель капиталовооруженности труда в экономике, причем эластичность границы цен факторов в каждой точке является мерой относительных долей труда и капитала в национальном доходе. Однако, к сожалению эта модель только маскируется под *n*-секторную, а на самом деле она является односекторной, поскольку в ее основе лежит предположение о том, что отношение труд-капитал для всех секторов одинаково.

В одном из примечаний к своей статье Самуэльсон говорит, что если в двухсекторной экономике для производства машины требуется большая капиталовооруженность труда, чем для производства предметов потребления, кривые, выражающие связь между зарплатой и процентом, были бы выпуклыми кверху, поскольку в этом случае повышение издержек, связанных с процентом, затрагивало бы один сектор в большей мере, чем другой. Аналогично, если бы капиталовооруженность в секторе, производящем предметы потребления, была выше, чем в секторе, производящем капитальные блага, кривые были бы выпуклыми книзу. Иными словами, если отношение капитал-труд в разных секторах неодинаково, граница факторных цен уже не будет состоять из прямолинейных сегментов; может, например, случиться, что на каких-то отрезках она будет выпуклой, на других — вогнутой, а потом опять станет выпуклой, все будет зависеть от того, сколько секторов в модели и как различается капиталоемкость этих секторов. Короче, кривые могут пересекаться в двух точках и более. Приверженцы кембриджской школы (имеется в виду Кембриджский университет в Англии) немедленно обобщили это примечание Самуэльсона: в модели с многими продуктами и многими технологиями вполне может быть несколько "точек переключения", т.е. несколько комбинаций ставок заработной платы и процента, при которых две различные технологии или более, с помощью которых производится два (или более) различных товара станут одинаково выгодными. Вследствие этого изменения относительной ценности выпускаемых товаров могут не сопровождаться эквивалентными физическими изменениями в технологии производства товаров. А раз так, то спрос на капитал уже невозможно представить в виде функции от нормы процента, поскольку мы просто не знаем, что откладывать на горизонтальной оси графика.

Необходимо, однако, отметить, что трудность эта в равной мере связана и с неоднородностью капитала, и с неоднородностью выпускаемой продукции: когда выпуск однороден, как в односекторной модели, неоднородность капитала никакой трудности не представляет. Кроме того, неоднородность капитала имеет значение лишь постольку, поскольку его покупают, а не арендуют. Разумеется, арендная плата и даже цена капитальных благ в экономике, богатой капиталом, будет ниже, чем в экономике, бедной капиталом, — это очевидно. Но если снижение арендной платы и цены на капитал произойдет в одинаковой пропорции, норма процента не изменится; а если плата за аренду капитала снизится в меньшей степени, чем цена самих машин, норма процента может даже возрасти. Это подтверждает, что в неоднородности капитала не следует искать причину того, что капитал измерять трудно, а труд — легко. Дело скорее всего в том, что труд лишь нанимается, и потому стоимость его запаса никогда не фигурирует в теориях, использующих односекторные или двухсекторные модели.

### 17. Насколько вероятно переключение?

Сегодня никто уже не сомневается в том, что переключение и обратимость капитала возможны. Но насколько велика вероятность того, что это действительно случится? Самуэльсон, признавая справедливость теоремы о переключениях, выражал некоторые сомнения по поводу ее эмпирической значимости. Экономисты же кембриджской школы утверждали, что и переключения, и обратимость капитала не только весьма вероятны, но даже представляют собой общее правило. При этом они, однако, не только не пытались измерить эмпирическую значимость переключений в реальной экономике, но даже не задавались вопросом о том, как это можно было бы сделать практически. Ясно, что задача эта непростая. Движение вдоль границ факторных цен, какую бы форму они не имели, предполагает движение между альтернативными

стационарно-равновесными состояниями, а это имеет мало общего с процессом замещения труда капиталом, который в первую очередь приходит на ум всякий раз, когда мы встречаем стандартное утверждение австрийской школы, что падение нормы процента способствует "углублению" капитала (т. е. вложению его во все более околные методы производства. — (Прим. ред.).

Столкнувшись с хорошо известной проблемой проверки утверждений, полученных на основе сравнения различных статических состояний, экономисты кембриджской школы не стали ее решать, а занялись вместо этого доказательством теорем об условиях, исключающих возможность переключений. Самая известная из этих теорем гласит: чтобы исключить возможность переключений в  $n$ -секторной модели с фиксированными коэффициентами затрат, в этой модели производство хотя бы одного капитального блага в порядке исключения должно описываться гладкой неоклассической производственной функцией. Кроме того, в производстве этого капитального блага должны участвовать все виды ресурсов, имеющихся в экономике. Удалось доказать, что эмпирическая значимость переключения зависит также от того, падает ли норма процента ниже некоторого критического уровня и изменяются ли цены на продукцию, когда производители возвращаются к прежним технологиям. Главный вывод из всех публикаций на эту тему, а новые работы продолжают появляться до сих пор и конца им не видно, заключается, по-видимому, в том, что эмпирическое определение точек переключения предполагает возможность измерить степень замещаемости ресурсов в экономике — проблема, которая вряд ли будет решена в ближайшем будущем.

Представители кембриджской школы всегда любили модели, использующие линейные Леонтьевские технологии, т.е. модели, в которых каждый продукт каждого сектора производится с использованием единственной технологии. При таком подходе замещаемость ресурсов целиком зависит от потребителей, которые выбирают один набор товаров, а не другой, причем производство различных наборов потребительских благ требует использования разных технологий. Таким образом, замещение ресурсов в таких моделях происходит через "черный ход". Иными словами, даже в худшем случае, когда замещение ресурсов в производстве исключается по предположению, в определенном смысле оно все же имеет место, но определяется структурой конечного спроса, включая спрос иностранных покупателей. Это тем более справедливо, если для описания производственных возможностей используется "анализ деятельности" (*activity analysis*) [см. гл. 11, раздел 6], хотя и этот подход еще весьма далек от производственных функций неоклассической теории, для которых характерно беспрепятственное замещение факторов. Таким образом, ответ на вопрос, имеет ли место переключение на самом деле или нет, далеко не очевиден. Если возврата к прежним технологиям не происходит, то явление обратимости капитала все равно может иметь место, во всяком случае если технологий больше, чем две. Но чтобы получить обратимость капитала, потребуются вводить еще более "хитрые" предположения относительно технологий, например о существовании больших разрывов между коэффициентами затрат для различных технологий. Если уж мы не можем убедить себя в том, что переключение — это самое обычное явление, то и в обратимость капитала вряд ли поверим.

## 18. Некролог

Необходимо признать, что переключение и обратимость капитала — явления вполне возможные, но пока не удастся доказать, что они не просто логически возможны, но и эмпирически значимы, экономистам не рекомендуется выбрасывать свои учебники по теории цен, теории капитала, теории экономического роста и теории развития стран на том основании, что рассматриваемые в них модели часто исходят из предположения, что падение нормы процента изменяет соотношение между капиталом и трудом в экономике в пользу первого. Кроме того, критики из кембриджской школы не последовательны в своих собственных убеждениях. Станут ли они отрицать, что, вообще говоря, Индии и Китаю следовало бы отдавать предпочтение трудоинтенсив-

ным технологиям? Несомненно, в конкретных случаях необходима детальная оценка проектов, но было бы странно, если бы в стране с избытком трудовых ресурсов стали бы применяться те же капиталоемкие технологии, т.е. те же самые машины и те же нормы капиталовооруженности, что в США или Англии. А раз так, то не значит ли это, что в реальном мире переключение и обратимость капитала не играют роли, во всяком случае при проведении сравнительного анализа на страновом уровне?

Тем не менее, приходится признать, что теорема о переключениях убедительно показывает несостоятельность австрийской теории капитала. Напомним, что речь идет о теории, которая сводит все различие между капитальными благами к "времени" и за меру "капитала" принимает "средний период производства", взаимодействие между которым и тремя причинами предпочтения настоящего определяет норму процента. Разумеется, это понимали еще задолго до современных дискуссий по поводу теоремы о переключениях. Классический труд Ирвинга Фишера "Норма процента" (1907) содержит изложение теории, которую можно было бы назвать: "теория Бём-Баверка, облагороженная временем, минус период производства" Фишер хотел по-новому подойти к проблеме процента, строго придерживаясь микроэкономической модели общего равновесия, настаивая при этом, что "капитал" как фонд покупательной способности - это всего лишь приведенная к настоящему моменту стоимость дисконтированных будущих доходов, которая не может быть поставлена в однозначное соответствие ни запасу, ни структуре капитала в натуральном выражении. Вообще говоря, в экономике существует столько же частных ставок процента, сколько товаров производится в ней с применением капитала, и только в состоянии стационарного равновесия все эти многочисленные частные нормы процента различных товаров могут быть сведены к единой норме процента. Действительно, в своей книге "Теория процента" Фишер для облегчения изложения рассматривает процент в однопродуктовой модели экономики с позиций общего равновесия, но называет это лишь первым приближением к настоящей теории. Современная теория общего равновесия Эрроу-Дебрё, которая превращает теорию процента в особый случай теории цены "будущих благ", так что процент становится элементом в соотношении цен на будущие товары, относящихся к разным моментам времени, а капитал — сегодняшним воплощением будущих предметов потребления, построена совершенно в духе Фишера. Возможно, теория Фишера дает основания для упреков в пустом формализме, но во всяком случае ее нельзя обвинить в том, что она исключает обратимость капитала. На самом деле, теория Фишера весьма полезна, поскольку она показывает, каким образом падение нормы процента может привести не к росту, а к падению средней нормы капиталовооруженности труда в экономике.

## ТЕОРИЯ ПРОЦЕНТА ФИШЕРА

"Норма процента" Фишера была существенно переработана в 1930 г. и вышла под названием "Теория процента". Этот последний вариант признан сегодня, говоря словами Шумпетера, "наивысшим достижением в области литературы о проценте". Не последним из достоинств этой книги является ее превосходная дидактическая структура: "Она учит нас, как ни одна другая из известных мне работ, как можно удовлетворить требованиям и специалиста, и широкого читателя, не пряча математические выкладки в сноски или примечания, и как вести за собой читателя от прочно заложенного фундамента к важнейшим выводам с помощью логически выстроенных резюме и наглядных иллюстраций".

### 19. Желания и возможности

Фишер не считал необходимым отдельно объяснять, почему процент существует и как он определяется. Ему было достаточно показать, что люди пытаются изменить поток своих будущих доходов, сберегая и привлекая заемные средства. В результате возможность иметь доход сегодня, а не в будущем получает свою оценку, которая и есть норма процента. Количественное определение этой нормы зависит от соотношения "желаний" и "возможностей". Этими двумя понятиями исчерпываются все объективные и

субъективные факторы, имеющие отношение к определению процента. Прежде всего речь идет о том, что Фишер ранее называл "принципом нетерпения". В "Теории процента" он нашел более удачное название — "принцип желания" (*willingness*): дело в том, что если известен уровень будущего дохода, его распределение во времени и его вероятность, легко можно представить себе обстоятельства, при которых "терпение" будет преобладать над "нетерпением". Согласно принципу желания люди перераспределяют свое потребление во времени некоторым оптимальным образом (при этом ничего не говорится о том, каким критерием они руководствуются). Теперь о "принципе инвестиционных возможностей"; мера инвестиционных возможностей называется "нормой дохода относительно издержек". Определение нормы дохода относительно издержек предполагает наличие по крайней мере двух инвестиционных возможностей: под "издержками" подразумевается потеря будущих доходов в результате отказа от одного из инвестиционных проектов, под "доходом" — выигрыш, который возникает в результате замещения этого инвестиционного проекта другим. Норма дохода относительно издержек — это норма дисконта, при которой оба инвестиционных проекта приносят одинаковый приведенный чистый доход. Если эта норма дисконта превышает рыночную норму процента, один из инвестиционных проектов должен быть отвергнут.

## 20. Норма дохода относительно издержек

Последний момент требует более подробного разговора, поскольку Кейнс отождествил введенное им понятие "предельной эффективности капитала" и фишеровскую "норму дохода относительно издержек". У Кейнса "предельная эффективность капитала" или "внутренняя норма дохода" относится к одному инвестиционному проекту и определяется как такая норма дисконта, которая обеспечивает максимальную приведенную стоимость потока чистого дохода, уравнивая приведенную к настоящему моменту стоимость потока всех будущих доходов, связанных с реализацией инвестиционного проекта, и приведенную восстановительную стоимость капитального имущества, в которое эти инвестиции вкладываются. Приведенная стоимость будущего дохода  $t$ , который будет получен через  $t$  лет, дисконтированная по рыночной норме процента, равна

$$PV = \frac{\pi}{(1+r)^t}$$

Это следует из того факта, что при ставке процента, равной 10, сегодняшние 90,91 долл. на будущий год превратятся в 100 долл.; таким образом, сегодняшняя стоимость 100 долл. будущего года составляет  $100 \text{ долл.} / (1,10) = 90,91 \text{ долл.}$  Если бы исчисление сложных процентов проводилось непрерывно, то предыдущая формула приобрела бы вид:

$$PV = \pi e^{-rt}$$

где:  $e$  — предел выражения  $(1 + 1/n)^n$  при  $n$  стремящемся к бесконечности, ( $n$ ) — число раз в течение года, когда начисляется сложный процент). Приведенная к сегодняшнему дню стоимость потока доходов, которые предстоит получить за  $t$  лет, дисконтированная по неизвестной внутренней норме дохода  $i$  равна:

$$\begin{aligned} PV &= \int_0^t \pi e^{-ix} dx = \pi \int_0^t e^{-ix} dx \\ &= \pi \left[ -\frac{e^{-ix}}{i} \right]_{x=0}^{x=t} - \pi \left[ -\frac{e^{-ix}}{i} \right]_{x=0} \\ &= -\frac{\pi}{i} e^{-it} + \frac{\pi}{i} \\ &= \frac{\pi}{i} (1 - e^{-it}) \end{aligned}$$

Если приравнять это выражение к нулю, мы сможем найти внутреннюю норму дохода  $i$ , при которой приведенная стоимость доходов равна приведенной стоимости издержек. Если окажется, что  $i$  превышает рыночную норму процента  $r$ , это означает, что

дальнейшие вложения капитала в данный проект оправданы: согласно критерию предельной эффективности инвестиционный проект заслуживает реализации, если  $i > r$ .

Под "нормой дохода относительно издержек" Фишер понимает такую норму дисконта, при которой два или больше сравниваемых между собой инвестиционных проекта дают одинаковый приведенный чистый доход:

$$\int_0^{\infty} (\pi_1 - \pi_2) e^{-i^*x} dx = 0$$

Ранжирование инвестиционных проектов, как показал Фишер, зависит от нормы процента. При одной норме процента более высокая приведенная стоимость дохода может быть у одного проекта, а при другой — у другого. На практике внутреннюю норму дохода для конкретного инвестиционного проекта можно определить итеративно: нужно просто вычислять приведенные стоимости всего ожидаемого потока чистых доходов от проекта при последовательно возрастающих нормах дисконта до тех пор, пока она не окажется равной нулю. Если поток чистых доходов "ведет себя хорошо", т.е. монотонно возрастает до максимума, а затем монотонно убывает, кривая приведенных стоимостей  $PV_1$  всегда будет иметь отрицательный наклон, и внутренняя норма дохода будет в этом случае находиться в точке  $i'$ , в которой  $PV_1$  пересекает горизонтальную ось (см. рис. 12-3). Если приходится выбирать между двумя инвестиционными проектами, нужно обратить внимание на норму дохода относительно издержек. На рис. 12-3 эта норма равна  $i''$ : если  $r < i''$ , первый инвестиционный проект будет предпочтительнее второго, если же  $i' > r > i''$ , следует выбрать второй проект.

Как правило, критерий предельной эффективности Кейнса также позволяет сравнивать проекты между собой, причем результат оказывается таким же, как и при использовании нормы дохода относительно издержек Фишера. Трудности начинают возникать тогда, когда поток чистых доходов "ведет себя нехорошо": инвестиционные проекты могут быть убыточными в начальный период и ближе к концу их жизненного цикла, в результате чего кривая приведенной стоимости может пересекать горизонтальную ось несколько раз; проекты могут зависеть друг от друга, так что приведенная стоимость одного будет зависеть от того, принят другой проект или нет; наконец, проекты могут быть неразрывно связаны друг с другом, так что выбирать придется либо все, либо ничего. В подобных случаях предельная эффективность капитала и норма дохода относительно издержек могут оказаться неопределимыми в области действительных чисел или, если их все же удастся определить, может найтись несколько внутренних норм дохода, при которых приведенная стоимость потока дохода от конкретного проекта или разность между соответствующими показателями для

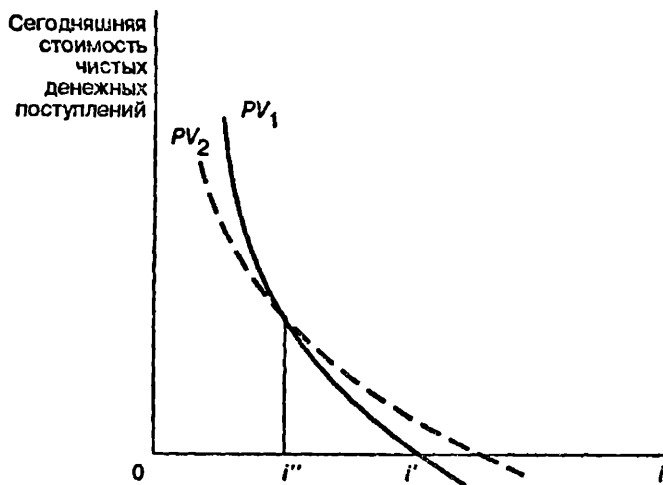


Рис. 12-3

двух проектов будет равна нулю. Кроме того, оба критерия предполагают сравнение  $i$  и  $r$ . Но рыночная норма процента может не отражать истинную ценность наличных денег в глазах фирмы. Например, если кредит, доступный фирме, ограничен, как это часто бывает на самом деле, "стоимость капитала" для фирмы будет превышать рыночную норму процента, и  $i$  следует сравнивать именно с этой стоимостью капитала, а не с нормой процента. На практике при сравнении инвестиционных проектов надежнее всего ориентироваться не на "внутреннюю норму дохода", а на приведенную стоимость будущего дохода от инвестиционных проектов, причем в качестве нормы дисконта использовать не рыночную норму процента, а стоимость капитала для фирмы и выбирать те проекты, приведенная стоимость дохода у которых окажется самой высокой. Необходимо, однако, понимать, что если проекты взаимозависимы или если рынок капитала несовершенен, даже правило приведенной стоимости может не работать. После этого краткого экскурса в такую сложную область экономического анализа, как анализ эффективности инвестиционных проектов, мы возвращаемся к модели определения нормы процента, предложенной Фишером.

## 21. Графическое представление

Откладывая сегодняшний доход по горизонтальной оси, а завтрашний — по вертикальной, мы можем выразить все возможные состояния факторов "желания" и "возможностей" с помощью кривых безразличия между настоящим и будущим доходом и ограничительной кривой, отражающей максимальный будущий доход, полученный с помощью сегодняшнего дохода, инвестированного в производство. При этом, разумеется, мы предполагаем, что доход — это некий составной товар, имеющий постоянную структуру. Кроме того, под "завтрашним" доходом мы будем понимать доход будущего года; если возможных инвестиционных периодов не один, а несколько, мы не сможем изобразить результат на двумерном графике.

"Кривые желаний" выпуклы книзу в силу закона убывающей предельной полезности дохода. Угол их наклона выражает агрегированное предпочтение настоящего в обществе. Если предпочтение настоящего положительно, то абсолютная величина коэффициента наклона у кривых желаний в точке пересечения их с *прямой постоянного потока дохода, идущей под углом 45°*, больше единицы. Как мы вскоре увидим, подобная линия настоящего потока доходов может наблюдаться только в том случае, если норма процента равна нулю. Смысл данного определения предпочтения настоящего, таким образом, соответствует тому смыслу, в каком мы употребляли этот термин ранее и в соответствии с которым люди, имеющие положительное предпочтение настоящего, предпочитают иметь некоторый доход сегодня, а не завтра, даже если условия получения дохода в обоих случаях одинаковы. Нулевому предпочтению настоящего соответствуют кривые желаний, симметричные относительно прямой, идущей под углом 45°. Так на рис. 12-4, кривая желаний 1 отражает отрицательное предпочтение настоящего (т.е. предпочтение будущего. — *Прим. ред.*), кривая желаний 2 — положительное предпочтение настоящего, а кривая желаний 3 — нейтральное предпочтение настоящего.

"Кривая возможностей", или кривая технических трансформаций, отражает чистую производительность капитала. Она выпукла кверху вследствие убывающей эффективности отказа от сегодняшнего дохода в пользу будущего; если бы данное количество сегодняшнего дохода можно было всегда преобразовать в большее количество завтрашнего дохода, кривая возможностей была бы прямой с абсолютной величиной коэффициента наклона больше единицы; если бы она была выпуклой, но симметричной относительно прямой под углом 45°, предельная производительность капитала убывала бы с постоянной скоростью; чем меньше скорость убывания, тем больше наклон кривой возможностей.

Норма процента определяется точкой касания кривой желаний и кривой возможностей. Очевидно, что норма процента будет положительной, если абсолютная величина коэффициента наклона касательной в этой точке больше единицы. Это следует из определения приведенной стоимости. Если  $x$  — доход текущего года, а  $y = f(x)$  —

доход будущего года, то приведенная к текущему моменту стоимость  $x$  плюс  $y$  определяется формулой

$$PV = x + \frac{y}{(1+r)} = x + \frac{f(x)}{(1+r)} = \frac{x(1+r) + f(x)}{(1+r)}.$$

Эта величина будет максимальной, если

$$\frac{dPV}{dx} = 0 \text{ и } \frac{d^2PV}{dx^2} < 0.$$

Но

$$\frac{dPV}{dx} = \frac{(1+r) + f'(x)}{(1+r)} = 0 \text{ и } \frac{d^2PV}{dx^2} = \frac{f''(x)}{(1+r)} < 0,$$

если

$$(1+r) = -f'(x),$$

или

$$r = -[f'(x) + 1].$$

Но  $f'(x)$  — коэффициент наклона кривой возможностей, который может быть только отрицательным;  $-f'(x)$  — предельная норма замещения между  $x$  и  $y$  ( $MRS$ ), поэтому

$$MRS = \frac{MP_x}{MP_y} = (1+r),$$

где  $MP_x$  — предельный продукт капитала в одногодичных производственных процессах, а  $MP_y$  — в двухгодичных. Предположим, что все люди оптимизируют свои доходы: (1) приравняв норму дохода относительно издержек  $i$  рыночной норме процента  $r$  для всех возможных инвестиционных проектов, которые посредством производства превращают доход  $x$  в доход  $y$ ; (2) приравняв предельную норму замещения между  $x$  и  $y$  величине  $(1+r)$ , тогда абсолютное значение коэффициента наклона у касательной в точке пересечения кривых желания и возможностей равно  $(1+r)$ , поэтому если абсолютная величина коэффициента наклона больше единицы, норма процента должна быть положительной.

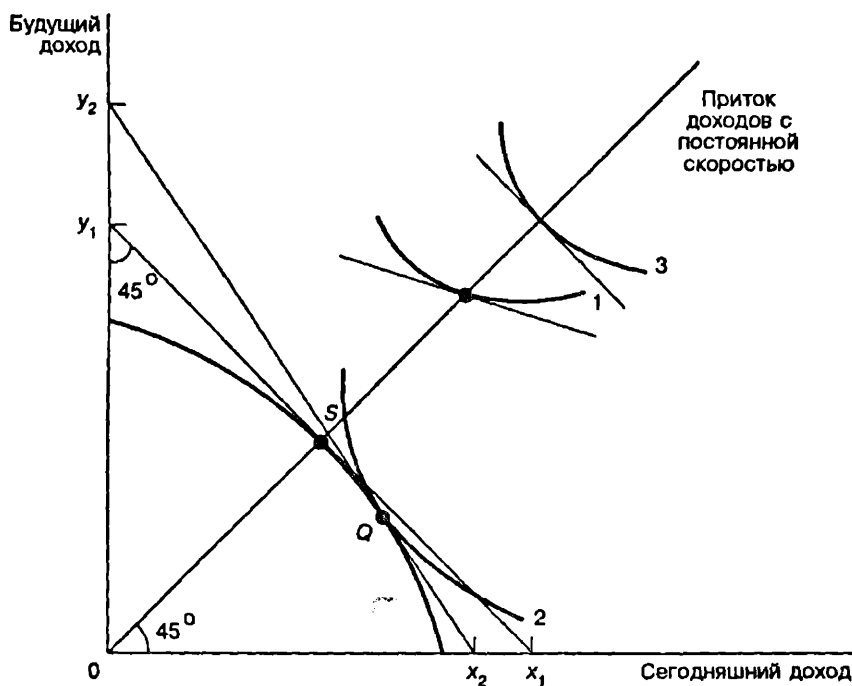


Рис. 12-4

Таким образом, в точке  $Q$  на рис. 12-4 норма процента равна наклону прямой  $yx_2$ . Поскольку абсолютная величина коэффициента наклона больше единицы, норма процента положительна. Нетрудно видеть, что при нулевой норме процента точка пересечения должна находиться в точке  $S$ , чтобы касательная в этой точке, например,  $yx_1$ , имела наклон в точности равный минус единице. Это может иметь место только в том случае, если и линия желаний, и линия возможностей симметричны относительно прямой, проходящей под углом  $45^\circ$ , что означает, что предпочтение настоящего и чистый доход на капитал равны нулю.

## 22. Примеры использования графика

Графическая интерпретация, предложенная Фишером, позволяет проиллюстрировать любую теорию реального процента. Так, Фрэнк Найт считал, что о предпочтении настоящего ничего определенного сказать нельзя, и потому придерживался теории, объясняющей происхождение процента исключительно производительностью капитала. Он был согласен с тем, что в состоянии равновесия норма процента должна быть равна годовому доходу от инвестиций, деленному на стоимость инвестиций. Однако при этом он утверждал, что размер капитала в любой конкретный момент настолько велик, что новые инвестиции не могут оказать значительного влияния на норму процента. Согласно Найту доход на капитал в любой момент зависит почти исключительно от существующей технологии и наличного запаса ресурсов. Графически, согласно этому утверждению кривая возможностей вырождается в прямую (см. рис. 12-4). Очевидно, что в этом случае размер инвестиций будет зависеть только от предпочтения настоящего, поскольку норма процента будет полностью определяться постоянным наклоном прямой возможностей. Это просто еще один пример, иллюстрирующий правило Маршалла, согласно которому спрос не влияет на цену, если издержки производства постоянны. Но здесь возникает проблема эмпирического плана: можно ли утверждать, что размер капитала таков, что никакие допустимые добавки к нему в виде ежегодных инвестиций не могут заметно повлиять на норму процента? В последние годы валовые частные инвестиции в Соединенных Штатах составляли порядка 4-5% от всего воспроизводимого богатства, включая землю. Это вряд ли согласуется с идеей о том, что новые инвестиции оказывают пренебрежимо малое воздействие на норму процента.

Шумпетер же не исходил из того, что кривая производственного преобразования в условиях стационарной экономики на всем своем протяжении имеет вид прямой линии. Он считал, что в этих условиях спрос на производственные кредиты должен отсутствовать по самому определению стационарности, однако поскольку существует предпочтение настоящего, должен существовать и потребительский кредит, а значит, процент может иметь место и в стационарных условиях. Если кривые желаний имеют большой наклон, спрос на потребительский кредит может быть приведен в соответствие с предложением только при положительной норме процента, а это значит, что, несмотря на стационарность, положительный процент можно будет получать и в сфере производства. Если бы процентных начислений не было, амортизационные накопления отдавались бы потребителям в виде кредитов. Таким образом, существование положительной нормы процента становится условием сохранения капитала на неизменном уровне. Короче, уровень "производительного процента", как его называет Шумпетер, не может быть определен без ссылок на предпочтение настоящего. Постулируя отсутствие предпочтения настоящего, Шумпетер абстрагируется от той проблемы, которую он хочет поставить. Для того чтобы предпочтение настоящего было положительным, не нужен никакой технический прогресс. Низкий уровень дохода на душу населения и отсутствие экономического роста уже сами по себе приведут к возникновению предпочтения настоящего.

## 23. Теория инвестиционных решений

Каждый человек, зная текущую норму процента, оптимизирует размер своих доходов и их распределение во времени, отдавая деньги в долг и беря займы, вкладывая или



изымаемая капитал. Итог всех этих решений определяет норму процента, при которой происходит расчистка рынка, т.е. потенциальные заемщики желают взять займы ту же сумму, которую хотят ссудить потенциальные кредиторы, или запланированные сбережения равняются запланированным инвестициям. Поясним это на простом примере, когда есть два человека, чей текущий доход и ожидаемый будущий доход представлены соответствующими координатами точек  $Q_1$  и  $Q_2$  (см. рис. 12-5).

Выпуклые кверху кривые возможностей отражают способность превращения сегодняшнего дохода в будущий через инвестирование средств в капитальные блага; на самом деле, каждая такая кривая является огибающей всех самых выгодных инвестиционных возможностей индивида, она ограничивает область точек, координаты которых соответствуют допустимым комбинациям сегодняшнего и будущего доходов. Каждый индивид ориентируется в своих решениях на текущую процентную ставку, которая на рисунке изображается в виде параллельных "рыночных прямых", и достигает оптимального положения, изменяя соотношение между текущим и будущим доходом до тех пор, пока выпуклая кривая возможностей не станет касаться вогнутой кривой желаний. Оба индивида, начиная со своих стартовых позиций в точках  $Q_1$  и  $Q_2$ , будут инвестировать до тех пор, пока они не достигнут точек  $S_1$  и  $S_2$  соответственно. Затем они станут брать деньги в долг или давать займы, пока каждый из них не достигнет своей самой высокой кривой желаний, оказавшись соответственно в точках  $R_1$  и  $R_2$ . Разнесенность этих решений во времени, разумеется, вводится здесь исключительно ради наглядности; на самом деле люди принимают подобные решения одновременно.

Индивид *A* имеет 35 долл., инвестирует 15 долл. (расстояние между точками  $Q_1$  и  $S_1$  по горизонтальной оси), берет 20 долл. в долг (расстояние между  $S_1$  и  $R_1$  по горизонтальной оси) и в результате увеличивает свой настоящий и будущий доход за счет уменьшения сбережений на 5 долл. (расстояние между  $Q_1$  и  $R_1$  по горизонтальной оси). Аналогично индивид *B* начинает с 60 долл., вкладывает 10 ( $Q_2S_2$ ), дает в долг 20 ( $S_2R_2$ ) и сберегает 30 долл. ( $Q_2R_2$ ). Каждый из них максимизирует полезность, исходя из своих вкусов и ограничений по доходу, а в совокупности дается и берется займы одна и та же сумма.

Мы исходили из предположения о 10%-ной ставке:  $r$  равен абсолютному наклону "рыночной прямой" минус 1, т.е.  $(55 - 50)/50 = 0,10$ . Если бы норма процента была выше, например, такой, которая соответствует пунктирным прямым, индивид *A* инвестировал бы только 5 долл. ( $Q_1P_1$ ), взял бы в долг только 3 долл. ( $P_1T_1$ ) и сберег бы 2 долл. ( $Q_1T_1$ ). Индивид *B* при этом инвестировал бы только 6 долл. ( $Q_2 = P_2$ ), зато отдал бы в долг 21 долл. ( $P_2T_2$ ) и сберег бы 27 долл. ( $Q_2T_2$ ). Поскольку в этом случае индивид *B* готов ссудить большую сумму, чем индивид *A* готов взять в долг, учетная ставка неизбежно снизится до прежнего 10%-ного уровня\*.

В равновесных условиях рыночная норма процента должна совпадать с предельной нормой замещения производственных активов, а также с предельной нормой предпочтения настоящего для каждого потребителя. Кроме того, норма процента должна уравнивать совокупное желаемое предложение кредитов с совокупным желаемым спросом на заемные средства. В данном случае это требование эквивалентно совпадению запланированных сбережений с запланированными инвестициями. При  $r = 0,10$  желаемая задолженность индивида *A*, составляющая 20 долл., совпадает с его

\* Заметим, что у индивида *A* кривая предложения сбережений имеет положительный наклон - при более высокой процентной ставке он сберегает больше, тогда как у индивида *B* эта кривая имеет отрицательный наклон - при более высокой ставке процента он сберегает меньше. Разумеется, кривая предложения сбережений имеет отрицательный наклон в том случае, когда при более высокой процентной ставке эффект дохода является отрицательным и при этом более значительным, чем эффект замещения. Это, в свою очередь, предполагает, что норма предпочтения настоящего увеличивается с ростом дохода, поскольку будущий доход рассматривается как "неприоритетное благо". В общем случае такое предположение вряд ли можно считать правдоподобным, однако для некоторых групп доходов оно может иметь право на существование. Распространенное убеждение, что сбережения неэластичны по проценту, по всей вероятности, связано с тем, что отрицательный эффект дохода просто компенсирует положительный эффект замещения.

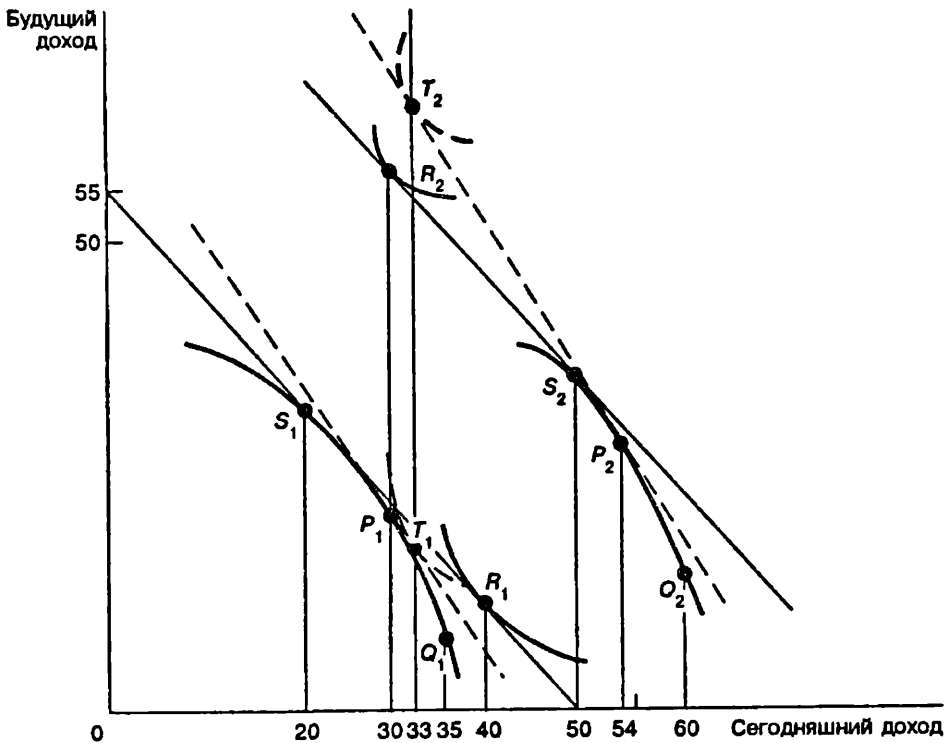


Рис. 12-5

желаемыми инвестициями (15 долл.) плюс та величина, на которую он собирается уменьшить свои сбережения (5 долл.). Для индивида *B* количество средств, которые он готов ссудить, совпадает с желаемой суммой сбережений (30 долл.) минус желаемые инвестиции (10 долл.). Таким образом,

Желаемый кредит	$S_B - I_B = 30 - 10$	=	Желаемая задолженность	$I_A - S_A = 15 - (-5)$
	$S_B + S_A = 30 + (-5)$			$I_A + I_B = 15 + 10$
	$S = 25$			$I = 25$

#### 24. Реальная и денежная норма процента

При постоянном уровне цен номинальная норма процента на безрисковые ссуды будет совпадать с реальной. До сих пор мы молчаливо предполагали, что уровень цен постояен, поэтому проблемы с определением термина "норма процента" не возникали. Введем теперь одно из знаменитых предположений Фишера о том, что номинальная норма процента равна реальной плюс изменения в уровне цен. Так, если цены снижаются на 5% в год, нулевая номинальная норма процента соответствует 5%-ной реальной. Если мы отдаем в долг 100 долл. сроком на один год под нулевой процент, мы получим назад 105 долл. в терминах покупательной способности, поскольку цены упали на 5%. Фишер, впрочем, был не первым, кто выдвигал это предположение. Мы уже встречались с подобным определением, когда говорили о "Принципах" Маршалла [см. гл. 10, раздел 33], но на самом деле оно восходит к работе Торнтона "*Nature of Paper Credit*" (1803). Тем не менее, именно Фишеру удалось впервые сформулировать выводы, которые следуют из этого определения, и построить на его основе научную теорию реального процента.

Чтобы пояснить, о чем идет речь, предположим, что физический капитал совершенно однороден и что всякая его единица приносит *n* долл. ренты в год. Чтобы избежать проблемы несоответствия между стоимостными и физическими показате-

лями, предположим также, что речь идет об односекторной модели: производится единственный вид товара, который продается по цене  $p$  долл. за штуку, и товар этот можно либо потребить, либо использовать как капитал для производства других таких же товаров. Пусть производственная функция имеет вид  $X = f(K, N)$ . В этом случае капитал в условиях совершенной конкуренции будет возрастать до тех пор, пока стоимость его предельного продукта не совпадет с приносимой им денежной рентой единицы капитала в год:

$$p \frac{\delta X}{\delta K} = n.$$

Денежная рента — это просто ожидаемый годовой доход (таких доходов за предстоящие годы может быть много) минус текущие расходы и издержки амортизации: это чистый текущий продукт капитала. Если обе части уравнения разделить на цену единицы конечного продукта, получим

$$\frac{\delta X}{\delta K} = \frac{n}{p}.$$

Если бы такую реальную ренту ожидалось получать вечно, ее приведенная стоимость в постоянных ценах была бы равна  $(n/p)(1/r)$ . Поскольку капитал можно либо продать, либо сдать в аренду, в результате конкуренции достигается равенство между ценой капитала и приведенной к настоящему моменту стоимостью ожидаемого потока рентных платежей. Таким образом, в общем случае  $(n/p)(1/r) = p_K$ . В данном случае  $p = p_K$ , поскольку выпускаемая продукция — это и есть капитал. Таким образом,  $n/p_K = r$ : предельный физический продукт капитала равен реальной ренте капитала в единицу времени ( $n$ ) или денежной ренте, начисляемой на единицу стоимости капитала.

Реальная капитальная рента совершенно аналогична реальной заработной плате; и то, и другое измеряется в постоянных ценах, т.е. в физических единицах за некоторый период времени, а отношение рентных платежей за одну машину к заработной плате одного рабочего в равновесном состоянии совпадает с предельной нормой замещения труда капиталом, которая также измеряется в физических единицах. Что же касается нормы процента, то она не имеет размерности, поскольку определяется как число долларов, начисляемых на данное количество долларов в единицу времени и этим отличается от ставки заработной платы — этот принципиальный момент часто упускают из виду\*.

Норма процента позволяет определить цену машины, если известна годовая стоимость рентных платежей, и наоборот. Так, если рентные платежи за использование машины с бесконечным сроком службы составляют 10 долл. в год при годовой норме процента, равной 10%, то продажная цена машины будет 100 долл. Мы только что показали, что предельный физический продукт капитала в состоянии равновесия будет равен годовой ренте за пользование репрезентативной единицей капитального оборудования, деленной на цену этой единицы оборудования. В нашей односекторной модели этот показатель можно назвать "реальной собственной нормой процента" ("*real own-rate of interest*") данного продукта. В условиях неизменного уровня цен и совершенного механизма арбитражных сделок собственная норма процента будет совпа-

\* Из сказанного ясно, что термин "граница факторных цен", введенный Самуэльсоном, на самом деле выбран неудачно: норма процента не является ценой капитальных благ, и, чтобы определить доход на капитальные блага, мы должны обратиться не к теории процента, а к теории ренты и квазиренты. Как мы только что показали, отношение капитальной ренты к ставке заработной платы имеет чисто физическую размерность, поскольку и числитель, и знаменатель — это денежные потоки, приходящиеся на одну физическую единицу за единицу времени. Однако отношение ставки заработной платы к норме процента, которое описывается "границей факторных цен", имеет стоимостную размерность, поскольку оно вычисляется путем деления денежного потока, приходящегося на физическую единицу в единицу времени, на денежный поток, приходящийся на денежную величину в единицу времени; короче говоря, поток делится на процент. Это соотношение отражает не то, сколько человеко-часов потребуется для замещения одного капитал-часа, а то, сколько человеко-часов потребуется для замещения денег, приходящихся на единицу капитала. Например, если все цены изменятся пропорционально, наклон границы факторных цен изменится тоже. Именно по этой причине предельному уровню факторных цен лучше бы подошло название "границы отношения между зарплатой и процентом".

дать с денежной. Однако, если цены падают, реальный процент должен превышать денежный, иначе все станут сберегать деньги и не будут вкладывать их в реальный капитал. Если цены падают на 5% в год, ставка в 5% по денежным сбережениям не будет побуждать людей вкладывать свои деньги в реальный капитал, если только его собственная норма процента не окажется выше 5%. И наоборот, если цены растут, реальный процент должен быть ниже денежного. Таким образом, денежная норма процента определяется формулой

$$r = n + \dot{p} \text{ и } m/p = r - \dot{p}$$

где  $\dot{p} = 1/p(dp/dt)$ , т.е. производная  $p$  по времени, выраженная как доля  $p$  или скорость изменения цен в единицу времени. Таким образом, изменение денежной нормы процента эквивалентно изменению уровня цен: падение (повышение) денежной нормы процента неизбежно означает повышение (или падение) уровня цен, поскольку само по себе изменение денежной нормы процента не влияет на реальный процент.

Данное утверждение позволяет нам сделать еще один вывод относительно стационарной экономики. Мы убедились, что реальная норма процента в стационарном состоянии была бы нулевой, если бы предпочтение настоящего было нейтральным. Но даже в стационарной экономике имеются такие блага, как зерно или лес, которые претерпевают процентное приращение за единицу времени по отношению к самим себе. Именно поэтому экономисты XVIII в., в частности Тюрго, выводили производительность капитала из естественного природного плодородия. При нулевой денежной норме процента спрос на деньги для покупки и накопления запасов товаров, которые имеют свойство расти сами по себе, был бы бесконечным. Чтобы этого не произошло, ценам пришлось бы снизиться в процентном отношении, совпадающем с физической производительностью подобных благ.

Нулевой или отрицательный денежный процент почти невозможно сохранять в течение сколько-нибудь длительного времени, если деньги так или иначе не будут обесцениваться. Если деньги не обесцениваются, спрос на них под нулевой или отрицательный процент обязательно подтолкнет процентную ставку вверх, поскольку издержками хранения денег можно пренебречь. В отсутствие инфляции нулевой или отрицательный процент может возникнуть, если обложить налогом хранение денег в форме наличности или на депозитах. Кстати говоря, именно это соображение лежит в основе предложения Гезелля штемпелевать деньги, чтобы стимулировать инвестиции. При неизменных ценах денежная норма процента не может быть нулевой или отрицательной, если реальная норма процента положительна: кто отказался бы стать предпринимателем, если кредиторы за это еще и приплачивают? Избыточный спрос на производственный кредит вскоре неизбежно поднял бы денежный процент выше нулевого уровня. Реальная норма процента теоретически может быть и нулевой, но отрицательной она не может быть никогда. Потребление товаров можно отодвигать на будущее, но отодвигать его в прошлое нельзя. Когда реальный процент положителен, у людей появляется стимул отказываться от сегодняшних благ в пользу завтрашних, и это всегда возможно, во всяком случае, если речь не идет о скоропортящихся товарах. Если бы реальная норма процента была отрицательной, люди стремились бы превращать будущие блага в блага сегодняшние, а это возможно лишь в той мере, в какой можно сократить накопленный запас товаров. Таким образом, отрицательный реальный процент неизбежно породил бы неограниченный текущий спрос на скоропортящиеся товары, и в результате реальный процент вновь вернулся бы к нулю.

## 25. Реальный процент в условиях растущей экономики

Итак, мы показали, что в условиях стационарного равновесия реальная норма процента в односекторной модели совпадает с предельной стоимостной производительностью единицы капитальной стоимости, иначе говоря, с ценой спроса на капитал, и предельной нормой предпочтения настоящего, или ценой предложения капитала. Но это означает, что и чистые сбережения, и чистые инвестиции должны быть равны нулю. Если под растущей экономикой понимать экономику, в которой чистые инве-

стиции положительны, то реальная норма процента в условиях экономического роста должна быть больше, чем общественные издержки, связанные с предложением капитала, и меньше, чем общественный выигрыш от его использования. Предельная цена предложения "ожидания" отдельного человека — это такая норма процента, при которой он не будет ни расходовать свои сбережения, ни наращивать их. Предельная цена предложения "ожидания" для общества в целом — это такая норма процента, которая как раз нейтрализует среднюю норму предпочтения настоящего в обществе, вследствие чего чистые сбережения оказываются нулевыми. Таким образом, если общество наращивает свои сбережения, рыночная норма процента должна превышать среднюю общественную норму предпочтения настоящего. Аналогично, если чистые инвестиции положительны, это свидетельствует о том, что реальная норма процента меньше, чем предельный физический продукт единицы стоимости капитала, поскольку иначе запас капитала не наращивался бы.

Нормой инвестиций в экономике управляет вовсе не то, что Кейнс называл "предельной эффективностью капитала", а то, что Лернер называл "предельной эффективностью инвестиций". Фирма сравнивает отношение стоимости предельного продукта капитала к цене последнего с нормой процента по займу, который придется взять, чтобы этот капитал купить. Но если вся сумма капитала в экономике в целом увеличивается путем инвестиций, понятие предельного продукта капитала теряет определенность. Предельный продукт капитала — это статическое микроэкономическое понятие, применимое лишь в том случае, если чистые инвестиции равны нулю. Если чистые инвестиции положительны, отношение стоимости предельного продукта капитала к цене капитала будет превышать денежную норму процента, а инвестиции в единицу времени — уравнивать предельную эффективность инвестиций и норму процента. Здесь имеется полная аналогия с теорией заработной платы, основанной на концепции предельной производительности, которая позволяет определить оптимальную норму занятости на уровне предприятия. Предприятие находится в состоянии равновесия, когда стоимость предельного продукта труда совпадает с заработной платой; при этом темп набора рабочей силы оказывается равным нулю. Предположим, что ставка заработной платы изменилась. Возникает вопрос: насколько быстро предприятие изменит численность занятых? Этот вопрос из области теории найма рабочей силы, которая аналогична теории инвестиций: если численность занятых в экономике растет, это свидетельствует о том, что предельный продукт труда превышает ставку заработной платы, иначе темп роста занятых не был бы положительным.

## 26. Реальные и денежные теории процента

Теории процента, которые мы рассмотрели в настоящей главе, ставят во главу угла "реальные" факторы, влияющие на производительность и склонность к сбережению. В последние несколько десятилетий действия государственных учреждений, контролирующих денежное обращение, и постоянное присутствие безработицы существенно ослабили влияние реальных сил, рассматриваемых в неоклассической теории, и в результате интерес экономистов к теориям реального процента заметно снизился. В современных учебниках изложение теории процента ограничивается либо теорией предпочтения ликвидности, согласно которой денежная норма процента определяется соотношением спроса и предложения денег и ценных бумаг, либо теорией ссудных фондов, согласно которой денежная норма процента определяется соотношением предложения совокупного потока ссудных средств и спроса на них.

Некоторые авторы считают, что между реальными и денежными теориями процента существует непреодолимое противоречие. Согласно реальным теориям процент есть продукт капитала и представляет собой награду за воздержание от текущего потребления. Согласно денежным теориям процент — это цена денег и награда за отказ от ликвидности. Считается, что эти объяснения в корне противоречат друг другу. По всей вероятности, этой точки зрения придерживался и Кейнс, который безапелляционно заявил, что процент является наградой вовсе не за ожидание, а за отказ от создания денежного запаса. Однако из условий общего равновесия вытекает, что

процент, говоря словами Д. Робертсона, работает "одновременно на трех фронтах": в области потребительских решений, инвестиционных решений и решений, определяющих структуру портфеля активов. Иными словами, процент — это и награда за ожидание, и показатель чистого дохода на капитал, и компенсация за отказ от ликвидности.

Насколько важны реальные теории процента сегодня, когда норма процента в существенной мере определяется политикой государственных органов денежного регулирования? Один из возможных ответов на этот вопрос предложен Патинкиным. Реальная теория определяет норму процента применительно к рынку товаров, тогда как денежная теория определяет ее либо для рынка ценных бумаг, либо для кредитного рынка. Можно считать, что процент — явление реальное, если он ведет себя как относительная цена, и явление денежное, если он ведет себя как абсолютная цена. Как мы уже видели ранее, когда говорили о классической теории (см. гл. 5, раздел 10), изменения количества денег и предпочтения ликвидности, которые сохраняют относительные цены неизменными, не изменяют норму процента. Однако технический прогресс, который влияет на доход на капитал и на предпочтение настоящего, что, в свою очередь, сказывается на политике сбережений, определяет относительную структуру цен и норму процента. Во всяком случае факторы, которые оказывали влияние на динамику абсолютных цен, почти не сказались на долгосрочной норме процента. В этом смысле можно утверждать, что долгосрочная норма процента определяется в основном действием реальных факторов, а следовательно, реальные теории процента нужны и в современных условиях.

## ЭФФЕКТ РИКАРДО

Возвышение кейнсианской экономической теории в 30-х годах ознаменовалось бурными дискуссиями по вопросу о равенстве сбережений и инвестиций, природы потребительской функции, приоритетности гипотезы предпочтения ликвидности (по сравнению с гипотезой ссудных фондов), эффективности денежной и налоговой политики для экономического подъема и многих других спорных вопросов, затронутых Кейнсом в "Общей теории занятости, процента и денег". На фоне этих дискуссий не стихали и давние споры по поводу теории капитала, которые были вновь инспирированы в 1933 г. Найтом и не подавали никаких признаков приближения к развязке. Но и здесь сказалось влияние Кейнса. В своей работе "Прибыль, процент и инвестиции" Хайек связал австрийскую теорию капитала с явлением экономического цикла и попытался показать, что в отличие от того, что утверждал Кейнс, рост уровня потребления выше некоторого уровня должен не увеличивать, а уменьшать норму инвестиций. Будет только справедливо, если мы завершим наш разговор о капитале и проценте обсуждением теории Хайека — последнего и величайшего из учеников Бём-Баверка.

### 27. Эффект "гармошки"

Хайек считает само собой разумеющимся, что цены на товары в условиях экономического подъема обычно растут быстрее, чем денежная заработная плата; таким образом, на повышательной фазе экономического цикла реальная заработная плата снижается. Если предприниматели ожидают, что высокое отношение цен к заработной плате сохранится и в будущем, они заменят машины трудом. Говоря языком Хайека, падение реальной заработной платы приводит к изменению относительной прибыльности различных методов производства в пользу более коротких, или менее "окольных" методов. В некоторый момент инвестиционный спрос на "углубление капитала", вызванный ростом потребительского спроса на текущий выпуск — спрос на большее количество точно таких же машин, как и раньше, — перекрывается подобным "обмелением капитала", и совокупный инвестиционный спрос сокращается. И наоборот, в период экономического спада растущий уровень реальной заработной платы вызывает оживление инвестирования в "углубление капитала" — возникает тенденция использовать машины с более длительным сроком службы — и в определенный момент

это начинает компенсировать снижение инвестиций, связанное с падением производства. Такая логика рассуждений перекликается с теорией Бём-Баверка: длина периода производства изменяется в том же направлении, что и реальная заработная плата, но обратном изменению нормы процента. Однако если Бём-Баверк использовал эту теорию применительно к условиям долгосрочного равновесия, то Хайек адаптировал ее к условиям экономического цикла. По Хайеку, длина периода производства сокращается во время экономического подъема и увеличивается во время спада — эффект, который получил удачное название "эффекта гармошки".

### 28. Демонстрация эффекта

Название "эффект гармошки" было предложено Калдором. Сам Хайек называл его "эффектом Рикардо", поскольку именно Рикардо утверждал, что общий рост денежной зарплаты приводит к замещению труда машинами (см. гл. 4, раздел 4). Рикардо считал, что издержки на заработную плату в машиностроении меньше, чем средние издержки на заработную плату в экономике в целом, и потому рост денежной заработной платы не приводит к пропорциональному увеличению цен на машины. Следовательно, денежная норма процента или прибыли уменьшается. Сегодня мы уже не так уверены, что машиностроение отличается от других отраслей особо высокой

Таблица 12-2

	Труд, вложенный на срок:				
	2 года	1 год	6 мес.	3 мес.	1 мес.
Первоначальная прибыль на один оборот вложенного труда из расчета 6% годовых	12	16	13	1,5	0,5
Дополнительные 2% к частой прибыли в результате роста цены продукта	14	8	5	3,5	2,5
Окончательная годовая норма прибыли без учета сложных процентов	7	8	10	14	30

капиталоинтенсивностью, поэтому для обоснования эффекта Рикардо нам нужны более веские доказательства.

Если рост заработной платы увеличивает цены на машины в той же пропорции, что и цену труда, ни реальная, ни денежная норма процента не изменятся. Допустим, издержки на заработную плату составляют в среднем 50% совокупных издержек. Тогда увеличение денежной заработной платы на 10% сперва повысит абсолютную цену готовых товаров на 5%. Если структура капитала в машиностроении такая же, как в других отраслях, то цены на машины также вырастут на 5%. Цена выпускаемой продукции возрастет при этом на 2,5%, однако, поскольку машины производятся с использованием машин, нам следует учесть также влияние 5%-ного роста цен на машины на цены на машины и т.д. Таким образом, совокупный уровень цен со временем вырастет на 10%, а норма процента останется прежней. Но если норма процента не изменяется, то рост заработной платы увеличивает издержки разных производственных методов и процессов пропорционально доле заработной платы в совокупных издержках соответствующего метода или процесса. Таким образом, для увеличения прибыльности не обязательно увеличивать инвестиции в более капиталоемкие производства. Чтобы эффект Рикардо имел место, достаточно, чтобы рост денежной заработной платы повышал цену оборудования в меньшей пропорции.

Название "эффект Рикардо" на самом деле выбрано неудачно, поскольку Хайек пытается показать, что даже если предположение Рикардо о том, что машиностроение

более капиталоемко, чем другие отрасли, не выполняется, рост заработной платы все равно будет вызывать замещение труда капиталом, и наоборот. В своей первой работе на эту тему, опубликованной в 1939 г., Хайек приводит пример, в котором живой и овеществленный труд используются для производства товара в разные моменты времени. Норма процента равна 6 и совпадает с годовой нормой прибыли на капитал. Хотя в денежном выражении заработная плата в этом примере остается неизменной, цена на производимый продукт возрастает на 2%, так что реальная заработная плата падает на 2% (см. табл. 12-2).

Первоначальная величина прибыли, получаемой при каждом обороте любого количества труда, представляет собой просто разницу между денежной заработной платой и недисконтированной ценностью предельного продукта труда. Увеличение цены продукта пропорционально увеличивает и количество прибыли, приходящейся на каждый оборот, независимо от продолжительности периода оборота. Однако годовая норма прибыли на труд, вложенный на короткий период времени, возрастает в большей степени, чем на труд, вложенный на более длинный период. Это приводит к замещению долгосрочных инвестиций более краткосрочными, т.е. к смещению в пользу завершающих стадий производства товаров за счет производства машин, пока годовая норма прибыли вновь не станет одинаковой для всех инвестиционных периодов. Итак, опережающий рост цен на готовую продукцию по сравнению с ростом цен на ресурсы, снижение реальной заработной платы приводят к замещению овеществленного труда живым и сокращают средний период производства.

Выдвигались возражения, что предприятия обычно не имеют столь большого выбора периодов оборота капитала, как тот, о котором говорит Хайек, и потому эффект Рикардо не объясняет значительную долю перераспределения капитала. Однако это возражение не учитывает того, что это утверждение относится не только к сравнению предприятий, но и к процессам, происходящим внутри предприятия, а внутри предприятия период обращения действительно разнится от нескольких месяцев для оборотного капитала до нескольких лет для оборудования и зданий. Позднейшая формулировка эффекта Рикардо, предложенная Хайеком, более убедительно объясняет этот механизм в терминах денежного капитала. Опережающий рост цен на готовую продукцию по сравнению с ценами на ресурсы увеличивает годовую норму прибыли на оборотный капитал в большей степени, чем на основной капитал. Это заставляет предприятие инвестировать свои ликвидные капиталные средства в процессы с более высокой нормой оборачиваемости. Если происходит общее снижение реальной заработной платы, средний период обращения валовых инвестиционных расходов в экономике в целом снижается; иными словами, средний период производства укорачивается.

Заметим, что эффект Рикардо не связан со снижением нормы процента. Наоборот, норма процента, равно как и соотношение цен на труд и на машины, предполагается постоянной. А как же насчет нашего предыдущего утверждения, что изменение реальной заработной платы не вызывает замещения одного производственного фактора другим, если норма процента неизменна? Оно остается в силе, и многие критики сочли, что это опровергает аргументы Хайека. При этом они рассуждают так: правило равенства предельных величин гласит, что при оптимальной пропорции между капиталом и трудом соотношение между предельными физическими продуктами этих двух производственных факторов равно соотношению предельных факторных издержек за тот же период времени. В этом случае соотношение предельных факторных издержек совпадает с соотношением между заработной платой и стоимостью аренды машин за год. Поскольку ни заработная плата, ни плата за аренду единицы оборудования, ни норма процента в случае, который разбирает Хайек, не изменяются, соотношение предельных факторных издержек остается прежним. Действительно, рост цен на продукт, как правило, ведет к росту выпуска, но если производственная функция линейно однородна, т.е. если предельная норма замещения между трудом и капиталом не зависит от величины выпуска, это не приводит к замещению одного фактора другим.



Чтобы эффект у Рикардо имел значение, необходимо предположить либо существование неоднородной производственной функции, где предельная норма замещения изменяется в пользу живого труда при увеличении выпуска (см. рис. 12-6b), поскольку всякая однородная производственная функция независимо от степени однородности порождает прямолинейную траекторию роста, либо то, что кривая предложения кредита имеет положительный наклон. С последним Хайек был согласен, утверждая, что традиционная предпосылка конкурентной модели о совершенно эластичной кривой предложения для предприятия приводит к абсурдным результатам. Если предприятие может свободно брать ссуды, не будучи ограниченным при этом некоторым существующим или ожидаемым пределом, задающим максимальный размер ссуды, которую оно может взять под некоторый конечный процент, оно будет увеличивать свой долг до тех пор, пока предельный доход не упадет до нуля, поскольку оно всегда сможет взять дополнительный кредит, чтобы оплатить основной долг и набежавшие на него проценты, и т.д. до бесконечности. Это, однако, равносильно предположению о том, что взятыми в кредит фондами можно будет распоряжаться вечно и с полной определенностью, что эквивалентно владению этими фондами. Ничем не ограниченная способность прибегать к кредиту при любой конечной норме процента, как это ни странно, оказывается эквивалентна нулевой норме процента. Таким образом, некий вариант "рационализации капитала" или наличие явного временного лага между затратами данного периода и выпуском в следующем периоде является необходимым

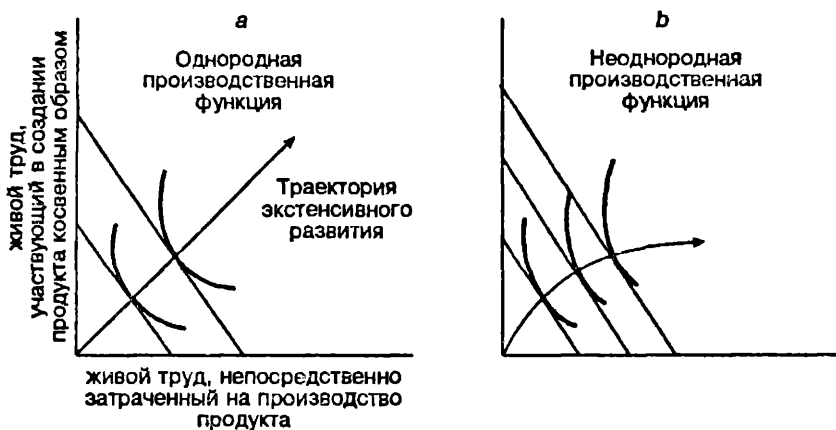


Рис. 12-6

логическим элементом теории фирмы. Однако присутствие любого из этих элементов доказывает существование эффекта Рикардо.

### 29. Что означает "рационарование капитала"

Выше мы обосновали существование эффекта Рикардо ссылкой на рационарование капитала. Однако "рационарование капитала" — выражение не совсем точное: речь идет не о том, что капитал доступен фирме в ограниченных количествах, а о том, что предельные затраты, связанные с привлечением заемных капитальных фондов, возрастают с каждым приростом задолженности. Но даже и это можно истолковать по-разному. Имеется ли здесь в виду, что предельные затраты на дополнительный капитал для фирмы есть возрастающая функция от совокупного инвестированного капитала  $K$  или что она есть возрастающая функция от  $\Delta K$ , нормы инвестирования в единицу времени, независимо от того, сколько всего капитала уже было вложено? В первом случае кредит — это фактор, ограничивающий масштаб операций фирмы, но не обязательно ограничивающий ее норму инвестирования в любой период времени. Во втором случае кредитные ограничения будут сдерживать темпы роста фирмы, но не обязательно будут сдерживать масштабы ее операций в долгосрочном аспекте. Если

принимается второе значение, эффект Рикардо рушится, поскольку тогда снижение реальной заработной платы будет приводить к снижению капиталоемкости только в том случае, если норма инвестирования растет, увеличивая стоимость капитала для фирмы. Инвестиции во время экономического подъема, как правило, действительно, растут. Вспомним, однако, что смысл эффекта Рикардо как раз и заключался в том, чтобы показать, что "обмеление капитала" в какой-то момент подъема пересиливает "углубление капитала", после чего совокупный спрос на инвестиции падает. Мы только что показали, что эффект Рикардо имеет место только тогда, когда чистые инвестиции положительны. Следовательно, "обмеление капитала" никогда не сможет пересилить спрос на инвестиции в целях "углубления капитала" по той простой причине, что оно вообще перестает работать, когда норма инвестирования перестает быть положительной. Как только эффект Рикардо пересилит "углубление капитала", повышение предельных затрат на заемный капитал для инвестирующих фирм перестает работать и падение реальной заработной платы перестает оказывать какое-либо влияние на капиталоемкость.

Чтобы спасти эффект Рикардо, мы должны интерпретировать возрастающую кривую предложения кредита фирмам в условиях рacionamento капитала как соотношение между предельными затратами на заемный капитал и совокупным капиталом фирмы, т.е. понимать его в первом из приведенных выше значений термина "рационирование капитала". Существуют ли какие-либо доводы в пользу такой трактовки? Да, если помимо заемных средств фирма использует также какую-то часть своих собственных средств. В соответствии с вызвавшим много дебатов принципом "возрастания риска", предложенным Калецким, субъективный риск фирмы в связи с повышением задолженности увеличивается с каждым приращением заемного капитала относительно капитала, вложенного в акции фирмы. Поскольку обслуживание долговых обязательств имеет более высокий приоритет, чем удовлетворение претензий держателей акций на валовой доход фирмы, рискованность дополнительного кредита есть возрастающая функция от величины задолженности. Кроме того, кредиторы судят о надежности вложения своих средств в первую очередь по доходности фирмы с учетом всего капитала — и собственного, и заемного, поэтому крупный заем с точки зрения кредиторов менее привлекателен, чем небольшой. Таким образом, поскольку большинство фирм все же владеют какой-то частью своего собственного капитала, их предельные затраты на заемный капитал с ростом совокупного размера инвестированного капитала обычно повышаются. Это доказывает существование эффекта Рикардо.

Но можем ли мы считать, что размер собственного капитала фирмы не изменяется в ходе экономического цикла? Вспомним широко известный факт, что до 50-75% своих инвестиций предприятия финансируют из внутренних источников — нераспределенной прибыли и амортизационных накоплений. Собственный капитал фирмы возрастает в ходе экономического подъема за счет нераспределенной прибыли, и потому кривая предложения кредита как функция от размера капитала предприятия постоянно смещается вправо. Таким образом, падение реальной заработной платы не обязательно приводит к снижению капиталоемкости, поскольку смещение кривой предельных затрат на заемные средства может с лихвой компенсировать кредитные ограничения.

Предельная стоимость заемных средств для отдельных фирм, таким образом, не является простой однозначной функцией от размера ее капитала или нормы инвестирования. Скорее, эта функция зависит от текущих планируемых инвестиций сверх прироста собственного капитала фирмы за счет нераспределенной прибыли и от дополнительного выпуска акций в течение предыдущего периода. Во всяком случае, сдвиги в этой функции обычно нейтрализуют эффект Рикардо в фазе экономического подъема, если только при этом в силу не вступают какие-либо дополнительные факторы, например жесткая денежная политика.

### 30. Выводы

Пролесживая предпосылки и постулаты эффекта Рикардо, мы пришли к выводу, о котором, наверное, догадывались и без того; это лишь еще одно проявление порока,

которым страдает неоклассическая школа, склонная слишком поспешно применять статические теоремы для объяснения реального мира. Составим список введенных Хайеком исходных предположений: (1) машины и оборудование используются на полную мощность, а труд занят не полностью; (2) оборудование абсолютно делимо; (3) технический прогресс отсутствует, и во всех отраслях имеет место эффект масштаба одинаковой величины; (4) денежные ставки заработной платы и цены на оборудование не изменяются; (5) рыночная норма процента постоянна, и кривые предложения заемных средств для фирм не вполне эластичны; (6) эластичность ожиданий равна единице, т.е. все ждут, что в будущем цены будут расти тем же темпом, что и сегодня. Мы видим, что ослабление любого из этих предположений позволяет получить более содержательное объяснение того перелома, о котором говорит эффект Рикардо. Можно ли как-то проверить эффект "гармошки" статистически? Грубым показателем продолжительности среднего периода оборачиваемости инвестиционных затрат в экономике является отношение совокупных инвестиций в производственные запасы к чистым совокупным инвестициям в запасы и основной капитал. Если Хайек прав, это отношение должно увеличиваться во время экономического подъема и снижаться во время спада. Действительно, удалось показать, что это отношение положительно коррелирует с уровнем номинальных доходов, однако, к сожалению, оно не коррелирует положительно с уровнем реальной заработной платы. Впрочем, неясно, опровергает это существование эффекта Рикардо или нет, поскольку Хайек вкладывал в термин "реальная заработная плата" весьма специфический смысл.

### 31. Реальная и номинальная заработная плата

Уже в самом начале нашего обсуждения некоторые читатели могли задать себе вопрос: действительно ли реальная заработная плата падает в ходе экономического подъема и растет во время спада? Кейнс в своей "Общей теории" выдвинул идею, что номинальная и реальная величина заработной платы обычно движутся в разных направлениях. Это весьма напоминает базовое предположение Хайека, но в итоге Кейнсу пришлось отказаться от своей идеи и признать существование статистических данных, которые говорят о том, что номинальная и реальная заработная плата, как правило, растут вместе, хотя не всегда вместе падают. Здесь есть некоторое терминологическое недоразумение. В неоклассической теории термин "реальная заработная плата" означает не покупательную силу денежной заработной платы применительно к набору потребительских товаров и услуг, образуемому "стоимостью жизни", а номинальную заработную плату, выраженную в единицах выпускаемой данными работниками продукции. Из рассуждений Хайека ясно, что под "реальной заработной платой" он имеет в виду именно соотношение между выпуском и зарплатой, и хотя реальная заработная плата, понимаемая как набор товаров, который может купить рабочий на свою денежную зарплату, во время экономического подъема, как правило, действительно не снижается, ставка зарплат в единицах выпуска, т.е. денежная зарплата, деленная на индекс оптовых цен, во время подъема обычно снижается.

В априорном утверждении, что денежная зарплата и ее эквивалент в терминах продукта изменяются в противоположных направлениях, нет ничего неверного. Ставки заработной платы определяются реальными функциями спроса и предложения. Снижение занятости в условиях совершенной конкуренции повышает реальную заработную плату за счет увеличения предельного физического продукта труда. Цены определяются тем условием, что предельные издержки должны равняться предельному доходу. Предельные издержки упали, значит, упадут и цены, и денежная заработная плата. Или, если сформулировать это в правильной последовательности, с падением доходов во время экономического спада падают и денежные ставки заработной платы, причем падают до тех пор, пока не сравняются с предельным физическим продуктом труда, каким бы этот продукт ни был. Уровень реальной заработной платы совершенно не зависит от уровня денежной, поскольку цены всегда устанавливаются на уровне предельных издержек без всякого лага. Во время экономического подъема

денежная заработная плата, предельные издержки и продажные цены растут, а реальная заработная плата падает в соответствии с более низким предельным физическим продуктом труда при повышении уровня занятости. Таким образом, с неоклассической точки зрения совершенно справедливо, что реальная зарплата, которую правильнее было бы назвать зарплатой в единицах продукта, падает во время подъема и растет во время спада экономической активности. Просто эта трактовка реальной заработной платы не вполне совпадает с той, которую мы обычно имеем в виду, когда говорим что "реальная зарплата" во время подъема растет, а во время спада снижается.

### ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ПЕРВОМУ ТОМУ "ЛЕКЦИЙ ПО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ" ВИКСЕЛЛЯ

Если книга Уикстида "Здравый смысл политической экономии" содержит классическое изложение субъективной теории ценности, то первый том "Лекций" Викселля (1901) содержит мастерскую формулировку неоклассической теории производства и распределения\*.

С технической точки зрения это, должно быть, самая трудная для чтения книга во всей истории экономической мысли. Пожалуй, только "Элементы" Вальраса труднее. Однако, как однажды сказал Шумпетер, "ни один экономист не может считать свое образование завершенным, пока он не прочтет ее до конца". Виксель основательно переработал теорию капитала Бём-Баверка и превратил ее в теорию предельной производительности, в которой процент как предельная производительность ожидания рассматривается с тех же позиций, что и зарплата и рента, т.е. предельные производительности труда и земли. Отказавшись от односекторной модели Бём-Баверка в пользу многосекторного подхода, Виксель сделал шаг вперед к наведению мостов между австрийской и Вальрасовой школами. Средний период производства в том виде, в каком его понимал Бём-Баверк, — это почти бессмыслица: если и есть у этого понятия какой-то содержательный смысл, то искать его надо у Викселля, а не у Бём-Баверка. Викселля справедливо называли "экономистом для экономистов" — немного найдется авторов, которым удалось бы так же глубоко понять и прокомментировать идеи своих предшественников и современников, как это сделал он.

#### 32. Полезность и ценность

Введение представляет собой апологию абстрактной экономической теории. Обратите внимание на острые критические замечания в адрес немецкой исторической школы (с. ХХП-ХХШ, 11), на то значение, которое отводит автор теории народонаселения (с. 6) и на его утверждение о том, что современная экономическая теория, поставившая в центр анализа максимизацию полезности индивидом, выдвигает "поистине революционную программу исследований" (с. 4).

В главе 1 части I, теория ценности рассматривается через призму парадокса Адама Смита о воде и алмазах (с. 18, 29-30). Автор показывает, что аргументация теории, выводящей ценности из денежных издержек производства, содержит порочный круг (с. 21-22). Он кратко, но благожелательно излагает теорию ценности Рикардо (с. 22-23; см. также "Ценность", с. 35-41). Согласно Рикардо издержки производства зависят от предельных издержек, однако сама "точка предела" определяется спросом, а значит, и структурой цен. Рикардо удалось обойти эту трудность, поскольку он считал, что спрос определяется численностью населения (с. 24-26). Случай, когда два товара или более предлагаются совместно, создает дополнительные трудности для классической теории стоимости (с. 26).

\* Время от времени мы будем ссылаться также на работу Викселля "Ценность, капитал и рента" (мы будем сокращенно называть ее "Ценность" и цитировать по изданию 1954 г.), которая была впервые опубликована в 1893 г., т.е. за восемь лет до выхода в свет первого тома "Лекций". По некоторым вопросам эти книги дают интересный материал для сравнения.

В главе 2 части I вводится понятие предельной полезности, представляющее собой синтез полезности и редкости. Викселль подчеркивает изменчивость предельной полезности денег. Менювое равновесие предполагает лишь внутрличностные, но не межличностные сравнения полезности (с. 31-33, 43).

Проблема измеримости полезности рассматривается в главе 3 части I. Викселль приходит к выводу, что полезность имеет абсолютную величину, поскольку "вообще говоря, можно утверждать", что различия между последовательными интервалами на шкале полезности поддаются сравнению (с. 37-39; см. также приложение, с. 221-222). Простейший случай, когда выбор осуществляется между непосредственным и опосредованным использованием данного количества сельскохозяйственной продукции при постоянной норме замещения факторов производства, рассматривается на графическом примере (с. 39-41). С самого начала подчеркивается, что функции полезности могут быть взаимозависимы (с. 41, 42, 45). Слабая замещаемость в потреблении может создать иллюзию, что кривая спроса имеет положительный наклон (с. 44-45). Кривая предложения труда может иметь отрицательный наклон (с. 45-46). Предельная полезность зарплаты рабочего в точке равновесия будет равна предельным издержкам его труда; рост зарплаты снижает предельную полезность дохода и потому заставляет работать больше; однако рост реального дохода смещает кривую полезности дохода вверх, отчего возникает стремление меньше работать и больше отдыхать. Это не что иное, как позднее введенное разграничение между положительным эффектом замещения и отрицательным эффектом дохода (см. гл. 9, раздел 9). Как верно замечает Викселль, более высокие расценки за сверхурочную работу обычно приводят к росту предложения труда: поскольку такое повышение расценок относится скорее к предельной, чем к средней, ставке зарплаты, эффект замещения скорее всего перевесит эффект дохода (с. 46). Затем дается математическое изложение закона пропорциональности для равновесного обмена - как для аддитивной, так и для обобщенной функции полезности (с. 47-49).

Случай "изолированного обмена" у Джевонса не дает возможности однозначного решения: мы имеем одно уравнение с двумя неизвестными (с. 49-51). Викселль дает графическую интерпретацию случая бартерного обмена: он рассматривает кривые спроса и предложения товара  $B$  и их "изнанку" - кривые предложения и спроса для товара  $A$ ; на оси абсцисс откладывается цена товара  $B$ , выраженная в единицах товара  $A$  (с. 55-58). Причина, по которой кривая предложения товара  $B$  у Викселя в конце концов поворачивает вниз, заключается в том, что с ростом цены товара  $B$  предельная полезность товара  $A$  ( $MU_A$ ) снижается быстрее, чем предельная полезность  $B$  ( $MU_B$ ); это вытекает из того, что всякое предложение товара  $B$  подразумевает спрос на товар  $A$  (с. 57; несколько иначе разбирается такой же рисунок в "Ценности", с. 83-92). Это приводит к проблеме множественности состояний равновесия и возможности возникновения неустойчивого равновесия (с. 59-60). "Совершенно искусственный пример" (с. 60-62) можно пропустить.

Для облегчения торговых операций обмен трех или более товаров требует использования средств обмена (с. 63-65). Викселль предлагает простое, но весьма элегантное объяснение метода Вальраса, позволяющего установить существование точки общего равновесия для этого случая (с. 65-71; несколько подробнее то же самое излагается в "Ценности", с. 79-82). Предполагается, что деньги - это отвлеченная счетная единица, поэтому решение Вальраса не позволяет определить абсолютный уровень цен (с. 67). "Совершенно очевидно, что это сделать невозможно, - замечает Викселль, - до тех пор, пока функции денег рассматриваются как чисто формальные". В реальной жизни, добавляет он, никогда нельзя игнорировать спрос на деньги для создания запасов (с. 68). Этим сказано все (см. гл 5, раздел 2), что пытался сказать Патинки по поводу неопределенности абсолютных цен в некоторых версиях вальрасовой системы (о критике идей Касселя по этому вопросу см. также приложение, с. 223-225).

В главе 4 части I коротко рассматриваются аргументы против теории предельной полезности, основанные на том, что в действительности функции не являются непрерывными, и поведение потребителей подчиняется привычке (с. 68-72).

### 33. Теория благосостояния

В главе 5 части I рассматривается вопрос о том, максимизирует ли совершенная конкуренция "выгоду от свободного обмена". Вальрас, как и Джевонс, допускает ошибку, строя свою теорию как обобщение случая двух участников - двух товаров (с. 74). Первое возражение против такого обобщения заключается в том, что конкуренция не исключает возможность множества точек равновесия. Если каждая такая точка есть оптимум благосостояния, исходное утверждение лишается своего обычного смысла (с. 75). Кроме того, государство своим вмешательством, несомненно, может увеличивать благосостояние отдельных людей. Поскольку межличностные сравнения полезности по природе своей неточны, мы не можем наверняка утверждать, что общие потери, скажем от протекционистского налогового сбора, превышают конкретный выигрыш отдельных участников (с. 76-77). Если мы исходим из предположения о равенстве индивидуальных способностей к удовлетворению потребностей, принцип убывающей предельной полезности дохода непосредственно подводит к выводу о том, что чем равномернее распределяется доход, тем выше благосостояние (с. 77). Это предполагает, что величина совокупного дохода не зависит от того, как он распределяется. Нельзя сказать, что Вексель не замечает этого предположения (с. 78-79, 82). Из правила "равенства предельных величин" применительно к обмену вытекает, что оптимум благосостояния существует тогда, и только тогда, когда функция полезности у всех экономических агентов одна и та же, а конечное состояние равновесия не зависит от начального распределения благ (с. 79-81; в "Ценности" то же самое показывается на наглядных арифметических примерах, с. 64-76). Это блестящее опровержение доктрины всеобщей гармонии завершается едким выпадам в адрес определения оптимума благосостояния, предложенного Парето (с. 82-83).

### 34. Несовершенная конкуренция

Анализ несовершенной конкуренции у Векселя в главе 6 части I весьма близок идеям Маршалла. Несколько вводных замечаний по поводу случая, когда товары предлагаются единым пакетом (совмещенное предложение), подводят к краткой дискуссии о розничном ценообразовании (с. 86-88). В силу локальных преимуществ цены на один и тот же продукт могут быть дифференцированы в пространстве; в результате цены могут оказаться выше и продавцов может оказаться больше, чем при совершенной конкуренции. Если общие издержки неизменны, так что предельные издержки равны нулю и лежат на оси абсцисс, монополист максимизирует прибыль, устанавливая цену на таком уровне, где эластичность спроса равна единице (с. 90-91). Странно, что Вексель неохотно использует понятие эластичности, в этом он скорее следует за Курно, а не за Маршаллом. При условии, что общие издержки являются переменной величиной, мгновенная прибыль достигает максимума тогда, когда первая производная функции чистого дохода оказывается равной нулю (с. 92-93). Вексель рассматривает случай линейной функции спроса с постоянными предельными издержками ( $MC$ ). (В результате получается, что при  $MC = 2$  прибыль максимальна, если цену поднять на  $\frac{1}{2}MC$ . Этот результат был распространен на нелинейные кривые спроса Джоан Робинсон в ее работе "Теория несовершенной конкуренции". Она показала, что монополия цена равна  $\frac{1}{2}(OA + MC)$ . Слагаемое  $OA$  в этой формуле соответствует  $p = 24$  у Векселя на рис. 5. Если этот рисунок видоизменить так, чтобы и  $g$ , и  $p$  упали до нуля, формула будет иметь вид:  $MP = \frac{1}{2}(24 + 2) = 13$ .

Далее обсуждается одна из теорем Эджуорта о ценовой дискриминации в терминах довольно специального графического решения (с. 93-95). Вексель отвергает существование каких-либо принципиальных различий между монополией и конкуренцией - это предвосхищает идеи Чемберлина! Главу завершает краткий комментарий анализа дуополии у Курно. Как ни странно, Вексель находит, что допущение о симметрии у Курно более "резонно", чем допущения Бертрана и Эджуорта (с. 96-97).

### 35. Производство и распределение

В главе 7 части I содержится критика допущения Вальраса о том, что предложение факторов производства и технические коэффициенты затрат можно считать данными, так что равновесие на рынке факторов - это просто побочный продукт равновесия на рынках готовой продукции (с. 97-98; см. также комментарии по поводу теории вменения Визера в "Ценности, с. 24-26). Отметим краткое упоминание о законе Сэя (с. 97-98). Проблема процента - это проблема учета фактора времени в производстве (с. 99).

На этом начальная, обзорная часть книги завершается, и мы переходим к рассмотрению собственных идей Вискелля. Часть II открывается вводным разделом, после которого идут общие рассуждения о роли производства и распределения в стационарной экономике; излагаются различные ограничения анализа (с. 103-105) и постулируется трехфакторная модель (с. 107). Четвертый производственный фактор, предложенный Маршаллом, а именно организация или предприятие, которое приносит прибыль точно так же, как капитал приносит процент, отвергается на том основании, что он не поддается точному количественному измерению (с. 107).

В главе 1 части II, которая называется "Некапиталистическое производство", читателю предлагается представить себе экономику настолько примитивную, что предельная производительность капитала в ней пренебрежимо мала. Если, кроме того, мы предположим, что период производства равен одному году, мы придем к чистой доктрине фонда заработной платы. Как поделить продукт при таких условиях (с. 108-110)? Закон убывающей отдачи некорректно определяется в терминах пропорциональной, а не приростной отдачи, так что получается, что согласно этому закону убывает средняя, а не предельная производительность (с. 110-111). Маршалл подвергается критике за то, что к сельскому хозяйству он применяет один закон отдачи, а к промышленности другой. Так называемый закон возрастающей отдачи связан с эффектом масштаба, а "закон убывающей отдачи" применим всегда, когда затраты одного какого-либо фактора растут, а затраты остальных остаются неизменными (с. 111).

При условии полной занятости ставку заработной платы определяет предельная производительность труда (с. 112-113). Рента - это излишек, который определяется разностью между средним и предельным продуктом труда (с. 113). Подобно Кларку и Уикстиду Вискелль не рисует кривую среднего продукта, что несколько смягчает ошибку определения убывающей отдачи в терминах пропорциональной отдачи.

Затем Вискелль переформулирует задачу в терминах простой, но весьма специфической производственной функции:  $X = k\sqrt{N}$ , где  $k = 400$ , а количество второго производственного фактора, "земли", является заданным (с. 114-116).  $MP_N = \partial X / \partial N = k / 2\sqrt{N}$ ; если рабочих 16 человек, а продукция продается по цене  $10s$ , то  $w = (400/8) \cdot 10s = 500s$ . Вискелль аппроксимирует предельный продукт, добавляя еще одного, семнадцатого рабочего, и показывает, что для всякой неоднородной производственной функции вида  $X = kN^\alpha + B$ , где  $B$  - земля и  $\alpha < 1$ , доля труда зависит исключительно от значения  $\alpha$  (с. 116). В специфической производственной функции, которую рассматривает Вискелль,  $\alpha = \frac{1}{2}$ . Поскольку  $\bar{w} = k/2\sqrt{N}$ ,  $\bar{w}N = Nk/2\sqrt{N}$  и  $\bar{w}N/X = Nk/2\sqrt{N}(1/k\sqrt{N}) = \frac{1}{2}$ , доля труда равна  $\alpha$ , а остаток получает фиксированный фактор.

Далее следует весьма стройное изложение Рикардовой теории ренты в качестве специального случая общей теории предельной производительности (с. 116-118). Возражение Кэри против теории Рикардо отмечается (с. 119), теория ренты Родбертуса подвергается критике (с. 119-120). Рассуждения Родбертуса сводятся к тому, что когда все цены соответствуют трудовой стоимости, а норма прибавочной стоимости в расчете на одного рабочего повсюду одинакова, норма прибыли неизбежно выше в трудоемких отраслях, например в сельском хозяйстве. Этот излишек достается ленд-лорду, и в результате норма прибыли в промышленности и сельском хозяйстве выравнивается. Слабое место этих рассуждений в том, что продукция не продается по своей трудовой стоимости. Вискелль этот момент пропускает, но ухватывает самую суть

проблемы, когда позволяет себе усомниться в обоснованности предположения о том, что на каждого рабочего приходится равная норма прибавочной стоимости. Тесная связь между рентой у Родбертуса и абсолютной рентой у Маркса очевидна [см. гл. 7, раздел 45].

Виксель признает, что, если закон убывающей отдачи относится к среднему, а не предельному продукту, возможны ситуации, которые будут этому закону противоречить (с. 122). Его довольно расплывчато сформулированный отказ признать существование фазы, в которой предельная производительность возрастает, несомненно, ошибочен (с. 123, сноска на с. 243).

Далее рикардова теория ренты обобщается на случай любого переменного фактора (с. 124-125). Виксель особо подчеркивает, что понятие предела в этом случае отличается от понятия экстенсивного предела у Рикардо, - предела, который задается применением труда и капитала к землям худшего качества, поскольку в случае экстенсивного предела нарушается одно из необходимых условий предельного анализа - неизменность одного из взаимодействующих факторов: качество земли различно, а количество труда и капитала растет.

Исчерпывается ли совокупный продукт, когда каждый фактор производства получает в награду свой предельный продукт (с. 125-126)? Здесь следует знаменитый фрагмент, где Виксель утверждает, что совершенная конкуренция заставит фирмы выпускать столько продукции, что прибыль станет равной нулю, а отдача станет постоянной (с. 128-131). Виксель отмечает ряд моментов, ограничивающих универсальность теоремы о безостаточном распределении продукта между факторами производства (с. 131-133), однако проблему неопределенности он не затрагивает.

После этого Виксель переходит к вопросу о влиянии, которое оказывают нововведения на цены факторов. Его рассуждениям на эту тему недостает точности, поскольку он не проводит различия между нововведениями, экономящими труд, и нововведениями, экономящими землю (с. 135-136). Теория технологической безработицы Рикардо убедительно отвергается на том основании, что Рикардо не учитывал обратное привлечение труда, вызываемое падением заработной платы (с. 137). Арифметически, графически и алгебраически Виксель доказывает, что всякое экономящее труд нововведение увеличивает совокупный продукт, хотя при этом не обязательно увеличивается абсолютная и относительная доля труда в доходе (с. 137-140). Если предельный продукт труда не достигает уровня прожиточного минимума, для максимизации благосостояния необходимо выплачивать заработную плату ниже прожиточного минимума, а разницу покрывать за счет субсидий (с. 141, 143). Это вытекает из того, что максимальный продукт достигается при  $\bar{w} = MP_N$ , что в свою очередь подразумевает полную занятость. Виксель приходит к выводу, что "простого и ясного критерия", на основании которого можно было бы судить о влиянии факторосберегающих нововведений на заработную плату, не существует (с. 143). Заметим, что он нигде не упоминает о возможности капиталосберегающих нововведений.

### 36. Капитал

В главу 2 части II мы подходим к теме капитала. Виксель открывает эту тему некоторыми замечаниями, касающимися определения термина "капитал" (с. 144-145). Одна из главных трудностей заключается в том, что капитал, в отличие от конкретных капитальных благ, представляет собой некоторое количество ценности. Процент - это не что иное, как темп прироста ценности выпуска, измеренный в процентах. Сегодняшняя стоимость капитальных благ есть поток будущих доходов от их использования, дисконтированный по процентной ставке. Как сказал бы Фишер, в этом смысле капитал отличается от земли и труда: капиталом можно считать любой запас, поскольку любой поток дохода аналогичен проценту, - он представляет собой темп прироста ценности капитального блага в единицу времени. Сам Виксель выражается иначе, но имеет в виду, похоже, именно это (с. 145). Далее он замечает, что ресурсы, образующие капитал, сделаны человеком, тогда как целинная земля и неквалифицированный труд - это "первичные" факторы (с. 145).



Виксель делает небольшое отступление, чтобы показать, почему теория предельной производительности не может быть непосредственно применена к капиталу в отличие от труда и земли (с. 147-149). С точки зрения отдельного предпринимателя цена или ценность капитала воспринимается как нечто данное, и потому теория предельной производительности полностью применима. Однако с точки зрения экономики в целом всякое приращение капитала неизбежно изменяет ставки заработной платы и процента и потому изменяет покупательную способность капитала по отношению к товарам вообще: в этом заключается так называемый эффект Викселя, о котором мы поговорим подробнее чуть позже. Это иная формулировка той же мысли: капитал не может быть поставлен в один ряд с землей и трудом, поскольку он не может быть измерен в терминах образующих его технических единиц. Конкретные единицы основного капитала приносят квазиренду, а не процент. Мы можем "избежать этой трудности", разложив весь капитал на образующие его количества "первичных" факторов, которые на некоторое время оказались вовлеченными в производственный процесс (с. 149-151)

Допущения предварительной модели таковы: капитал, произведенный в году  $t$ , инвестируется, полностью расходуется и замещается в году  $t + 1$ . Экономика стационарна (с. 151-153). Процент есть разность между предельной производительностью живого и овеществленного труда и земли (с. 154). Очевидно, что две первые причины существования надбавки к ценности наличных благ, сформулированные Бём-Баверком, не влияют на инвестиционные решения, принимаемые предпринимателями, - это признавал и сам Бём-Баверк - но они оказывают влияние на решения, касающиеся личных сбережений, или, говоря словами Викселя, на "накопление капитала" (с. 154). Но если вводится "фундаментальное упрощающее допущение стационарности экономических условий", обе эти причины отпадают (с. 155). Остается только третья причина - техническое превосходство сегодняшних товаров над товарами завтрашними. Здесь Бём-Баверк требовал слишком многого. На самом деле, необходимо лишь допустить, что "ожидание" - ресурс достаточно редкий, для того чтобы поднять процент выше нулевого уровня (с. 155). Висксель показывает, что в состоянии равновесия норма процента равна отношению предельного продукта овеществленного труда ( $l_1 - l$ ) к его предельным издержкам ( $l$ ) (с. 156). Это частный случай принципа равенства предельных величин. "При данных технических условиях" рост капитала приводит к сокращению его предельного продукта (с. 157).

Затем Висксель расширяет модель, включая в рассмотрение инвестиции сроком на два года и более. Реальный капитал состоит из незавершенного производства (с. 158). Приводится простая схема, поясняющая структуру капитала в стационарных условиях (с. 159-160). Долгосрочная норма процента равна краткосрочной, поскольку, хотя долгосрочные векселя связаны с большим риском, зато ликвидность их меньше (с. 161). Падение нормы процента делает выгодным вкладывать больше ресурсов сроком на два года и меньше - сроком на один год. Такая зависимость "среднего периода инвестиций" от нормы процента, существование которой "признавал уже Рикардо", является центральным моментом австрийской теории капитала (с. 162-163).

Возрастание "окольности" делает сегодняшний труд более редким и тем самым увеличивает его предельный продукт. Однако рост "среднего периода инвестиций", если он не сопровождается изменением начальных издержек, позволяет получить больший чистый доход при данных ежегодных затратах. По этой причине наличных ресурсов может стать больше, и их предельная производительность снизится. По-видимому, именно в этом заключается суть различия, которое проводит Висксель, между ростом капитала "ввысь" в отличие от роста "вширь" (с. 163). Это место не слишком легко понять, поскольку Висксель не дает четкого объяснения, чем "распространение ввысь" отличается от "распространения вширь"

### 37. Структура капитала

Висксель говорит, что структура капитала имеет два измерения: вертикальное и горизонтальное и может распространяться в обоих направлениях. Под горизонтальным измерением — "шириной" понимаются доли первичных факторов производства, ежегодно инвестируемых для замещения капитала с разными сроками службы. Вер-

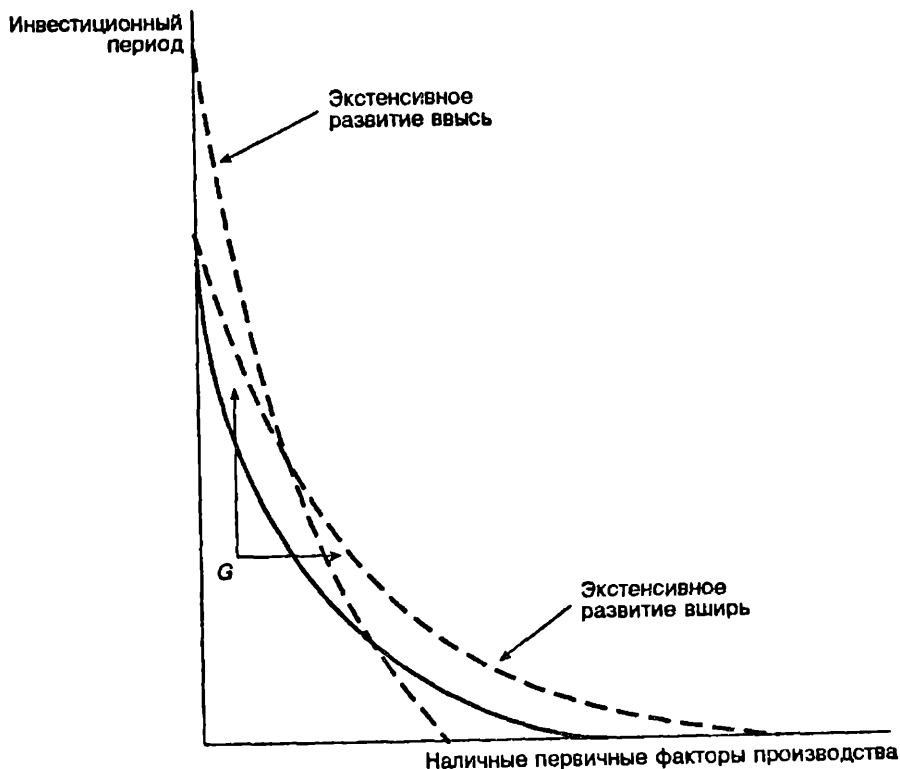


Рис 12-7

тикальная размерность — "высота" характеризует периоды времени, на которые инвестируются различные капитальные блага. Если расположить средства производства с разными сроками службы в порядке убывания продолжительности их инвестиционных периодов, получится треугольная диаграмма структуры капитала (см. рис. 12-7).

Если инвестиционный период для всех капитальных благ и норма процента нам известны, мы можем определить средневзвешенный инвестиционный период для данной структуры как центр тяжести треугольника, описывающего структуру капитала. Таким образом, высота структуры описывается центром тяжести  $G$ . Рост "вширь" означает пропорциональное увеличение капитальных благ всех сроков службы: вогнутая кривая общего роста при этом поворачивается вправо, таким образом количество инвестированных первичных факторов увеличивается. Показатель "высоты" капитала при этом не изменяется —  $G$  просто сдвигается вправо по горизонтали. Однако рост "ввысь" повышает центр тяжести структуры капитала, увеличивая долю капитальных благ, инвестируемых на длительный срок за счет сокращения краткосрочных инвестиций. При этом кривая структуры капитала поворачивается влево — это высвобождает первичные факторы, и потому точка  $G$  смещается вверх. Причина этого заключается в том, что при "растяжении" структуры капитала вверх, годовая потребность в замещении в расчете на единицу инвестированных первичных факторов сокращается. Смешанный рост "вверх" и "вширь" отражает чистый рост инвестиций, вкладываемых на более длительный срок, тогда  $G$  смещается одновременно и вверх, и вправо.

Таким образом, рост "вширь" соответствует тому, что Хоутри называл "расширение капитала", а рост "ввысь" — тому, что у Хоутри называется "углублением капитала". По-видимому, Вексель считал, что структура капитала, как правило, вначале растет "вширь". Это приводит к падению нормы процента и росту реальной заработной платы и ренты. В результате равновесие состава капитала нарушается и, чтобы вос-

становить его, начинается углубление. Углубление капитала противодействует падению нормы процента и росту заработной платы и ренты, но не может их полностью остановить по той понятной причине, что чем больше наличных первичных факторов "заморожено" в структуре капитала, тем больше будет площадь треугольной области, ограниченной сверху кривой общего роста (с. 163-164, 288).

Виксель указывает, что трудосберегающие нововведения делают углубление капитала более выгодным и могут на первоначальном этапе снизить заработную плату. Но поскольку они поднимают как среднюю производительность труда, так и предельную производительность капитала, углубление капитала скорее всего будет сопровождаться также его расширением: "тот, кто сберегает капитал, является, таким образом, по сути своей "другом" рабочего, тогда как инженер-изобретатель нередко является его "врагом" (с. 164).

Завершая изложение "статической теории капитала", Виксель упоминает то обстоятельство, что случай "поточковых затрат - точечного выпуска" не ставит "принципиально новых вопросов" по сравнению с простейшим случаем "точечных затрат - точечного выпуска", которую он рассматривал до сих пор (с. 165-166).

### 38. Теория процента Бём-Баверка

Следующие несколько страниц посвящены критике теории процента Бём-Баверка. Бесцеремонное обращение Бём-Баверка с Рикардо вызывает осуждение Викселя. Рикардо заложил фундамент, на котором позднее было возведено здание австрийской теории капитала, показав, что увеличение заработной платы приводит к замещению труда капиталом и тем самым удлиняет период производства (с. 167-168). Виксель критикует Бём-Баверка за то, что тот скатился на позиции классической доктрины фонда заработной платы, и за его попытку доказать, что надбавка к ценности наличных благ возникает просто из самого процесса одалживания и взятия взаймы потребительских товаров независимо от производительности инвестиций (с. 160-170). Третью причину существования процента, согласно которой стоимостная производительность капитала вытекает из его физической производительности, неправомерно считать независимой причиной существования положительной нормы процента (с. 170-171; см. также "Ценность", с. 106-115).

Но все эти недостатки не меняют существа дела, поскольку "можно с полным основанием утверждать, что эта работа ("Позитивная теория") содержит, пусть даже в несколько несовершенной форме, реальную и вполне определенную теорию капитала" (с. 171). Вальрас и Парето, напротив, совершенно абстрагируются от элемента времени, и их теория производства годится только для "некапиталистических по существу условий; хотя она и учитывает существование инструментов с длительным сроком службы, но предполагает их вечными" (с. 171). По-видимому, Виксель со временем изменил свою точку зрения на этот вопрос, поскольку в отзыве на работу Касселя "Теория социальной экономии", опубликованном в 1919 г., он говорит, что мы можем либо пойти по пути Вальраса и определить реальный капитал как капитал, который состоит только из средств производства, либо рассматривать реальный капитал как сумму основного и оборотного капитала, имеющую временную структуру: "Мы можем либо принять метод Вальраса и рассматривать поперечный срез общественного производства на данный момент времени ... либо мы можем свести все к исходным факторам производства в сочетании с ожиданием (или лучше - со временем). Здесь мы берем не поперечный, а продольный срез" (с. 236-237; см. также с. 226-227). Поскольку Вальрас разделял "синхронизированную" концепцию капитала Кларка-Найта, неясно, хотел ли Виксель этим своим замечанием сказать, что признает подход Вальраса вполне удовлетворительной альтернативой тому объяснению, которое дает австрийская теория.

### 39. Оптимальный период хранения

Далее следует классическое исследование Викселлем случая "точечных затрат-точечного выпуска". Вопрос в следующем: чему равен оптимальный период хранения вина,

произведенного в данном году при данных издержках, если продажная цена  $W$  есть возрастающая функция от времени (с. 172)? Некоторые читатели могут удивиться, что в качестве примера производства с "точечными затратами" и "точечным выпуском" было выбрано именно виноделие, ведь ингредиенты, необходимые для получения вина, используются вовсе не одновременно, и стоимость продукта увеличивается не только благодаря времени. Неверно и то, что все вино продается одновременно в какой-то другой момент. Однако Висксель имеет в виду не виноделов, а перекупщиков, которые купили молодое вино в бочках - "виноградный сок", как называет его Висксель, и должны решить, сколько лет они будут его выдерживать, прежде чем продадут разлитым в бутылки. Во всяком случае не следует всерьез относиться к этому примеру, как к достоверному описанию виноделия; его цель чисто иллюстративная: здесь важно, что в течение всего инвестиционного периода не затрачиваются никакие физические ресурсы.

Дано определенное количество оборотного капитала  $K$ , которого должно хватить на четыре года хранения вина. Цена молодого вина в бутылках  $W_0$  будет непосредственно определяться ценой на производственные ресурсы, т. е. ценой на бочковое вино  $W_0$ , таким образом, чтобы при хранении вина в течение четырех лет использовать весь капитал  $K$  (с. 173-174). Предполагается, что цены на вино выдержки от трех до пяти лет ( $W_3 - W_5$ ) известны. Чтобы определить оптимальное время продажи вина, нам необходимо знать приведенную стоимость молодого бочкового вина  $V_0$ , внутреннюю норму прибыли  $i$  и стоимость капитала  $K$  (с. 174). Поскольку цены  $W_3 - W_5$  нам известны, для четырехлетнего периода хранения норма  $i$  определяется однозначно. Таким образом, определить дисконтированную стоимость  $V_0$  не представляет труда (с. 175). Если процент начисляется дискретно, в начале каждого года, стоимость четырехлетнего вина в бутылках ( $K_4$ ) будет равна  $V_0 - V_4$  (с. 175). Процентный доход  $K_5 - K_4$  представляет собой прирост стоимости в результате продления инвестиционного периода на один год. Таким образом, внутренняя норма прибыли будет равна  $(K_5 - K_4)/K_4$ . Затем Висксель показывает, что дальнейшее увеличение  $K$  приводит к уменьшению  $i$  и увеличению  $V_0$  (с. 176). Внутренняя норма прибыли, таким образом, есть предельная производительность "ожидания" (с. 177).

Далее все рассуждения повторяются вновь, но уже в математической форме и исходя из предположения, что процент начисляется непрерывно на протяжении всего рассматриваемого периода (с. 178-179). Конечный выход выдержанного вина в бутылках  $W$  есть функция от длительности инвестиционного периода  $t$  и равен исходным затратам на приобретение бочкового вина  $V_0$  с учетом сложных процентов. Приведенная стоимость  $W$  равна таким образом  $V_0 e^{-rt}$ , а значит,  $V_0 = W e^{-rt}$ . В общем случае предприниматели оценивают приведенную стоимость валовых ожидаемых денежных поступлений и будущих издержек, дисконтируя и тот, и другой поток по рыночной норме процента  $r$  и инвестируя до тех пор, пока разность между двумя этими величинами не станет равной нулю. Но в данном случае, как и у Джевонса, издержки производства постоянны, поэтому максимизация чистого дисконтированного денежного дохода эквивалентна максимизации приведенной стоимости дохода  $V_0 = W e^{-rt}$ . Поскольку норма процента  $r$  дана, единственная переменная, которой может управлять предприниматель, это длительность хранения  $t$ . Таким образом, дифференцируя  $V_0 = W e^{-rt}$  по  $t$ , получаем:

$$d \frac{W e^{-rt}}{dt} = W' e^{-rt} - r W e^{-rt}.$$

Приравняв это выражение к нулю, мы увидим, что норма процента  $r$  должна быть равна  $W'/W$ . Поскольку  $W = f(t)$  и  $W' = f'(t)$ ,  $r = f'(t)/f(t)$ , что в точности совпадает с формулой Джевонса [см. гл. 8, раздел 13]: вино следует выдерживать до того момента, пока предельный доход от хранения не станет равным норме процента.

Выше мы предположили, что  $r$  дано, а  $V_0$  максимизируется. Однако Висксель, как и Бём-Баверк, предполагает, что  $V_0$  дано и что предприниматель максимизирует  $i$  - внутреннюю норму прибыли. Иначе говоря, из  $V_0 = W e^{-rt}$  следует, что

$$i = \frac{\log W - \log V_0}{t}$$

и  $i$  достигает максимума, когда

$$\frac{di}{dt} = \frac{1}{t^2} \left[ t \left( \frac{W'}{W} \right) - (\log W - \log V_0) \right] = 0$$

Таким образом,

$$\frac{W'}{W} = \frac{\log W - \log V_0}{t}$$

Но нам уже известно, что правая сторона этого выражения равна  $i$ , следовательно,  $W'/W = i$ , что совпадает с полученным выше решением, если  $i = r$ , как это и должно быть в состоянии равновесия.

Идея Вискелля о том, что предприниматели максимизируют не приведенную стоимость инвестиций, рассчитанную на основании текущей нормы процента, а внутреннюю норму прибыли, основано на том предположении, что фирма не имеет доступа к рынку заемных средств и что масштаб ее операций на деле ограничен размером ее собственного капитала. По всей вероятности, это допущение было введено с целью обосновать идею об оптимальном размере фирмы. Не желая отвечать на выдвинутый Маршаллом аргумент о том, что размер фирмы определяется компетентностью управления, Вискелль предпочел использовать допущение о том, что фирма может всегда реинвестировать свои доходы и получить постоянную внутреннюю норму прибыли (см., например, с. 244). Если компании могут прибегать к заемным средствам, максимизация нормы прибыли на инвестированный капитал в условиях совершенной конкуренции даст такой же результат, что и приравнивание "предельной производительности капитала" или предельной внутренней нормы прибыли к рыночной норме процента: компании будут увеличивать свой долг до тех пор, пока внутренняя норма прибыли, полученная от использования дополнительных заемных средств, не превысит рыночную норму процента. Но даже если компании не имеют доступа к рынку заемных средств, рыночная норма процента не может быть ниже внутренней нормы прибыли - это привело бы к росту числа фирм, что, в свою очередь, подтолкнуло бы норму процента вверх.

#### 40. Ценность капитала

Определив длительность оптимального периода хранения, Вискелль переходит к проблеме оценки капитала. Теперь  $V_0$  обозначает суммарную ценность годового урожая винограда, а  $W$  - совокупную продажную ценность выдержанного вина. Если производство ведется непрерывно,  $K$  - это ценность оборотного капитала, необходимого для поддержания производственного процесса, измеренная в единицах конечного продукта, т. е. вина, извлекаемого из подвалов на продажу, которая непрерывно вкладывается в производство и рассчитывается по формуле сложных процентов в течение периода  $t$ . Естественно, что эта величина равна также капитализированной ценности совокупной прибыли (с. 179).

$$\begin{aligned} K &= V_0 \int_0^t e^{ix} dx = V_0 \left[ \frac{e^{ix}}{i} \right]_{x=0}^{x=t} - V_0 \left[ \frac{e^{ix}}{i} \right]_{x=0} \\ &= V_0 \left[ \frac{e^{it}}{i} \right] - V_0 \left[ \frac{1}{i} \right] \\ &= \frac{V_0}{i} (e^{it} - 1) = \frac{W - V_0}{i} \end{aligned}$$

"Логарифмически дифференцируя (1)" (с. 179), мы получаем

$$\begin{aligned} it &= \log W - \log V_0, \\ idt + tdi &= \frac{dW}{W} - \frac{dV_0}{V_0}, \end{aligned}$$

"а с учетом (2)",

$$i = \frac{W'}{W} = \frac{1}{W} \frac{dW}{dt}$$

"мы получаем"

$$\frac{dW}{W} + tdi = \frac{dW}{W} - \frac{dV_0}{V_0}$$

$$-tdi = \frac{dV_0}{V_0}.$$

Однако

$$-tdi = -t \frac{di}{dt} dt = -\frac{d}{dt} \left( \frac{W'}{W} \right) t dt = \frac{WW'' - W'W'}{W^2} t dt,$$

и если это записать в виде детерминанты, получится

$$\frac{1}{W^2} \begin{vmatrix} W & W' \\ W' & W'' \end{vmatrix} t dt.$$

Таким образом, мы приходим к пятому уравнению Викселля (с. 179), из которого ясно, что приведенная стоимость урожая  $V_0$  связана прямой зависимостью с временем хранения  $t$ , но обратной зависимостью с внутренней нормой прибыли  $i$ . Период хранения, в свою очередь, изменяется в направлении, обратном направлению изменения  $i$ , но в том же направлении, что и  $K$  (с. 180). Это можно доказать, дифференцируя  $K$  по  $t$  при данном  $V_0$ .

$$\begin{aligned} \frac{dK}{dt} &= \frac{1}{i^2} [i(W' - V_0) - i'(W - V_0)] \\ &= \frac{1}{i^2} [i(W' + i'tV_0) - i'(W - V_0)] \\ &= \frac{1}{i^2} [iW' - i'W + i'V_0 + i'tV_0] \\ &= \frac{1}{i^2} \{iW' - i'[W - V_0(1 + it)]\}. \end{aligned}$$

Поскольку  $i' < 0$ , а выражение в квадратных скобках всегда положительно, все выражение будет больше нуля, если  $W' > 0$ . Аналогичным образом, из

$$K = \frac{W - V_0}{i} \text{ или } W = iK + V_0,$$

мы получаем при неизменном  $V_0$

$$\frac{dW}{dK} = i + K \frac{di}{dK} + \frac{dV_0}{dK}.$$

Из пятого уравнения имеем:

$$\frac{dV_0}{V_0} = -tdi.$$

Таким образом,

$$\frac{dW}{dK} = i + (K - V_0t) \frac{di}{dK} \text{ (с. 180)}$$

Поскольку  $i$  падает при каждом увеличении  $K$  и поскольку, если  $i = 0$ ,  $K$  всегда больше  $V_0t$ , предельный продукт капитала  $dW/dK$  будет всегда меньше нормы процента. Таким образом, формула Тюнена, согласно которой процент определяется "доходом от последнего приращения капитала", ошибочна (с. 180; см. также с. 177 и "Ценность", с. 137-138). Этот эффект сегодня носит название Эффекта Викселля.

Далее приводится одна из знаменитых диаграмм Викселля (с. 180) (см. рис. 12-8). Одна и та же кривая, изображающая функцию  $W = f(t)$ , представлена на левом рисунке, где по оси ординат откладываются логарифмы, и на правом рисунке в обычной системе координат. Начальные издержки производства приходятся на момент  $t = 0$ , т. е. функция начинается с цены вина, не закладываемого на хранение. Поскольку  $W = V_0 e^{it}$ ,  $i = (\log W - \log V_0)/t$ . Для каждого значения  $i$  существует семейство параллельных кривых дисконта, описываемых уравнением  $W = V_0 e^{it}$ , наклон которых равен  $i$ ; они пересекают вертикальную ось в точках, задаваемых соответствующими  $V_0$ . Из условия касания мы можем найти максимум  $t$  и соответствующую приведенную стоимость вина, проданного при данном  $i$ . Но Викселль, как и прежде, поступает наоборот: он считает  $V_0$  заданным и находит максимальную внутреннюю норму прибыли, связанную с оптимальным  $t$ .

До сих пор предполагалось, что труд и земля вкладывались раз и навсегда в момент времени  $t = 0$ , так что  $V_0$  обозначало начальные фиксированные производственные затраты. Теперь же утверждается, что, если ресурсы инвестируются непрерывно,

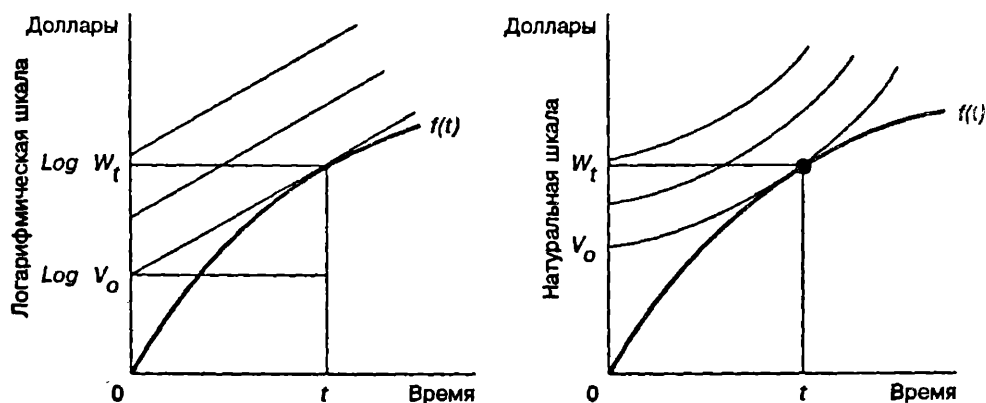


Рис. 12-8

ставка заработной платы будет равна дисконтированному предельному продукту труда, иначе говоря,  $w = We^{-rt}$ , и то же самое будет верно применительно к ренте. Противореча своим собственным рассуждениям о теореме Эйлера, Вискелль говорит теперь о безостаточном распределении продукта по факторам производства как о "тождестве" (с. 182). Из пяти уравнений, определяющих норму процента, одно на самом деле отсутствует. Предполагается, что величина оборотного капитала, которая в действительности неизвестна, задана (с. 182). Иными словами, предполагается, что годовой урожай винограда  $V_0$  известен. Это решающее допущение подчеркивает особый характер случая "точечных затрат-точного выпуска" и показывает, что он не позволяет на самом деле выйти за рамки доктрины фонда заработной платы. Следует обратить внимание на то замечание, что когда ресурсы инвестируются в течение всего периода  $t$  равномерным темпом, средний период составляет точно половину от абсолютного инвестиционного периода; в этом и только в этом случае формула нормы процента Джевонса верна (сноска на с. 182; см. также сноску на с. 191).

Метод, предложенный Бём-Баверком для расчета среднего периода производства, подразумевает, что затраты приносят только простой процент. Если вложенные средства приносят сложные проценты, средний период производства или инвестиций зависит от нормы процента. В терминах предыдущего анализа это значит, что  $W$  - это не простая функция от  $t$  и что оптимальное  $t$ , которое максимизировало бы внутреннюю норму прибыли при данных затратах ресурсов, практически невозможно определить (с. 184). Попытки Вискелля как-то обойти эту трудность не слишком убедительны. К тому же он замечает, что такая же проблема возникла бы и с простыми процентами, если бы рассматривался случай не точечного выпуска, а потокового (с. 184). Вискелль откровенно признает чисто теоретическое значение термина "среднее время ожидания" (с. 184).

#### 41. Эффект Вискелля

Вискелль рассматривал средний период инвестиций как относительный показатель степени капиталоемкости экономики. Он отмечал, однако, что продолжительность этого среднего периода сама по себе не позволяет однозначно определить соотношение между капиталом и трудом, поскольку всякое увеличение запаса капитала изменяет единицу измерения существующего капитала. Так называемый эффект Вискелля имеет дело с переоценкой капитала в результате того, что изменение нормы инвестиций приводит к изменению ставки заработной платы и нормы процента. Это не совсем то же самое, что и обычная проблема агрегатных индексов, поскольку такой эффект существовал бы даже в том случае, если бы весь выпуск был однородным. Вискелль обнаружил, что, хотя предельный частный продукт всякого средства производства, как правило, приближается к норме процента, которую принес бы капитал,

вложенный в это средство производства, предельный общественный продукт капитала для экономики в целом обычно ниже, чем текущая норма процента.

По словам Джоан Робинсон, эффект Викселля — это "ключ ко всей теории накопления капитала". Она пишет, что ценность машины данного типа зависит от реальной ставки заработной платы: "при более высокой заработной плате машины данного типа будут иметь более высокую ценность". Как утверждают Вискелль и Робинсон, чистый эффект увеличения зарплаты и падения нормы процента всегда заключается в росте ценности капитала в единицах продукта. Действительно, Вискелль нигде не упоминает о том, что при более высокой заработной плате расходование большей части денежного капитала в форме зарплаты частично компенсируется снижением нормы процента, которое освобождает некоторые денежные средства, до того использовавшиеся для выплаты процентов и которые теперь становятся доступными для приобретения реального капитала. Разумеется, ответ на вопрос о том, что перевесит — поглощение капитала заработной платой или освобождение процентных платежей, зависит от соотношения капитала и труда в производстве. Вообще говоря, никаких преимуществ ни у труда, ни у капитала в этом смысле не существует. Если капитал — это одно лишь незавершенное производство, как понимает его Вискелль, совершенно естественно, что ценность капитала в единицах продукта растет с ростом зарплаты и падением нормы процента. Однако, если капитал включает также машины с длительным сроком службы, вполне возможно, что рост заработной платы будет сопровождаться уценкой машин вследствие падения нормы процента. Действительно, когда Вискелль впервые столкнулся с проблемой Акермана, касающейся инвестиций в оборудование с длительным сроком службы, он обнаружил здесь эффект Викселля с обратным знаком: предельный социальный продукт капитала может превосходить норму процента. Он был озадачен и признал, что его прежние идеи относительно поглощения капитала заработной платой верны не всегда (с. 268-269, 292-293).

Критика, которой Вискелль подвергает формулировку Тюнена, бьет мимо цели, поскольку последний рассматривал *реальный* капитал и доход, который получает от него отдельная фирма. На самом деле эффект Викселля показывает, что падение нормы процента имеет тенденцию увеличивать ценность капитала в большей степени, чем увеличивается его физический запас, в результате чего происходит переоценка всего ранее существовавшего капитала. Это не касается отдельной фирмы, поскольку в условиях совершенной конкуренции цены на факторы производства предполагаются неизменными. Предельный прирост накопления связан с ошибкой при измерении капитала, обусловленной эффектом Викселля, однако поскольку изменение ценности капитала есть всего лишь предельное отклонение от равновесного уровня, ошибка эта "второго порядка малости". Необходимо еще раз напомнить, что вся теория капитала, которую мы рассмотрели в настоящей главе — относится к области сравнительной статистики, которая изучает влияние изменений в таких параметрах, как цены, заработная плата и норма процента, на равновесное положение предприятий и населения. Никаких попыток исследовать динамику равновесных корректировок, проследить тот путь, которым отдельные экономические агенты или экономика в целом переходят из одного равновесного состояния в другое, до сих пор предпринято не было. Предприятиям и населению безразлична общественная оценка капитала. Разумеется, экономист, который хочет провести структурное сравнение различных стационарных состояний между собой, не может игнорировать эффект Викселля: покупательная способность капитала применительно к товарам в состоянии равновесия в принципе зависит не только от заработной платы и нормы процента, но также и от того, каким способом достигается равновесие; *ценность* капитала в двух стационарных состояниях, характеризующихся одинаковыми физическими объемами реального капитала, может быть различной. И все же трудно согласиться с тем, что эффект Викселля, направление действия которого в общем случае непредсказуемо, — это "ключ ко всей теории накопления капитала". Действительно, эффект Викселля не сводится к обычной проблеме агрегирования, он имеет отношение лишь к проблеме оценки, и нелегко



понять, почему удовлетворительное решение проблемы измерения капитала должно внести большой вклад в *теорию образования капитала*.

Тот эффект, который мы до сих пор называли эффектом Векселя, некоторые авторы называют теперь "ценным эффектом Векселя", чтобы отличить его от "реального эффекта Векселя". "Ценный эффект Векселя" — это изменение ценности капитала, не связанное с изменениями в технологии, а "реальный эффект Векселя" связан с технологическими изменениями, вызванными изменением нормы процента. Отрицательный реальный эффект Векселя — это на самом деле то же самое, что Кембриджская школа называет "обращением капитала", когда при более низкой норме процента выбирается менее капиталоемкая технология (см. выше). Сам Вексель никогда не упоминает об "отрицательном реальном эффекте Векселя", поскольку при его обычной предпосылке о непрерывном замещении факторов он не может иметь места. Иными словами, как и Бём-Баверк, Вексель действительно верил, что спрос на капитал — это гладкая, отрицательно наклоненная функция от нормы процента; он не был замечен в использовании теоремы о переключениях.

#### 42. Определения капитала

Выбравшись из этих дебей, мы вновь возвращаемся к старому спору о том, что следует понимать под капиталом — "капитал в узком смысле слова" (т. е. незавершенное производство) или "капитал в широком смысле слова" (т. е. любые источники каких бы то ни было доходов) (с. 185-186). Вексель пытается оправдать свой интерес к капиталу с коротким сроком службы тем, что, по его словам, большинство видов оборудования с длительным сроком службы "практически" вечны и потому приносит не процент, а ренту. Он утверждает даже, что "проедание" основного капитала, "как правило, невозможно" (с. 186-187, см. также с. 237).

Решение Бём-Баверка исключить фонд заработной платы на уровне прожиточного минимума из "общественного капитала" отвергается на том основании, что здесь имеет место чисто терминологическая путаница (с. 187). Капиталисты получают не дисконтированную долю продукта, а недисконтированный остаток после того, как все факторы производства получают свои дисконтированные предельные продукты (с. 188). Когда прибыль равна нулю, это превращается в трюизм, поскольку остаток, выраженный в процентах от вложенного капитала, — это и есть величина дисконта. Утверждение же Бём-Баверка, против которого выступает Вексель, по всей вероятности, относится к прибыли предпринимателя, а не к проценту, который получает капиталист, а прибыль, разумеется не авансируется из капитала.

Красиво решается давний спор о том, что является источником заработной платы — капитал или конечный продукт (с. 188-190). Автор напоминает читателю истину, заложенную в четвертом "тезисе Милля по поводу капитала" (с. 191). Приводится пример, убедительно показывающий, что рента — это дисконтированный предельный продукт (стр. 192). Кратко излагается "пока еще подающая признаки жизни" теория фонда заработной платы (с. 193-195; см. также с. 245-246). Недостаток этой теории заключается в том, что она не учитывает, что средняя скорость оборота капитала — величина, обратная среднему периоду производства — есть функция от нормы процента. Теория "последнего часа" Сениора, равно как и неудовлетворительная критика этой теории Марксом, наглядно показывает, как опасно игнорировать допущение о фиксированном периоде производства в теории фонда заработной платы (с. 194-195).

Поскольку в наше время о дисконтированных предельных продуктах упоминают редко, необходимо добавить, что в принципе никакого различия между теориями дисконтированной и недисконтированной предельной производительности нет, если мы не забываем, что предельные продукты, о которых идет речь в этих теориях, разные. Производственные факторы получают ценность своего предельного продукта, и эта ценность равна дисконтированной ценности готовых потребительских товаров, которые будут созданы благодаря их деятельности, иными словами, она будет равна дисконтированной стоимости будущего дохода, полученного от их сегодняшнего вклада в производство. Теории капитала, учитывающие продолжительность периода производ-

ства, разумеется, делают акцент на том, что труд, и только труд, получает дисконтированную долю, тогда как капиталу достается недисконтированная доля. Последователи Кларка-Найта возражают против использования подобной терминологии, говоря, что она приводит к путанице, однако никакой логической ошибки тут нет.

Завершает часть II раздел, посвященный общему равновесию. Кратко обсуждается теория Милля о международной ценности (с. 198-200). Формулируется задача об общем равновесии сперва вербально, затем математически (с. 200-204). Анализ стационарного состояния является неполным без теории сбережений, несмотря на то, что в стационарных условиях чистые сбережения равны нулю (с. 202-203).

#### 43. Накопление капитала

Вводные замечания о мотивах сбережений и возможности существования кривых предложения сбережений с отрицательным наклоном сильно напоминают подход Фишера, в котором норма процента зависит от соотношения "желания" и "возможности" (с. 207-209). Висксель, по-видимому, считает, что всякая положительная норма процента порождает чистые инвестиции, откуда следует противоречащий учению австрийской школы вывод о том, что в стационарных условиях норма процента равна нулю. Висксель оставляет себе лазейку в виде ссылки на "приблизительно стационарные условия" (с. 209).

Он отвергает доводы Касселя о том, что норма процента не может упасть до нуля, на том основании, что упомянутые им факторы слишком мало влияют на общую картину. Кассель предполагает (см. выше), что при нормах процента, близких к нулевым, нехватку личных сбережений создает уже сама по себе краткость трудового периода в жизни человека (с. 209-211). Причина явной невозможности насытить спрос на капитал заключается в неопределенности будущего (с. 211-212), - подобные замечания показывают, насколько бескомпромиссным радикалом был Висксель. Когда допущение о стационарности отвергается, проблемы теории капитала становятся "качественно иными" (с. 213). Далее следует довольно нескладное обсуждение различных возможностей, основанное на законе убывающей предельной полезности дохода (с. 213-214). "Совершенная капиталистическая система" - это такая система, в которой предельный продукт капитала упал до нуля (с. 214). Однако в системе частной собственности это могло бы привести к нежелательному росту ренты (с. 214-215). "Естественная заработная плата" Тюнена рассматривается в качестве одного из первых вариантов теоремы о накоплении капитала (с. 216-217).

#### 44. Теоретическая социальная экономия Касселя

Эта обзорная статья, представляющая собой отзыв Вискселя на книгу, которая одно время пользовалась весьма высокой репутацией, содержит целый ряд необычайно глубоких замечаний о субъективной теории ценности (с. 221-223), о неопределенности абсолютных цен (с. 223-225), об общем равновесии (с. 225-227), о теории благосостояния (с. 227-228), о несовершенной конкуренции (с. 228-229), о парадоксе убывающих издержек (с. 231-232), о теории капитала и процента (с. 233-241), о росте народонаселения (с. 241-242), о теории ренты (с. 242-245), о теории заработной платы (стр. 245-249), о теории денег (с. 249-154) и, наконец, о теории экономических циклов (с. 254-257).

#### 45. Капитальные блага длительного пользования

В возрасте 72 лет Висксель написал обзор еще не переведенной в то время на английский книги Густава Акермана "Реальный капитал и процент" (1923-1924), в которой рассматривался случай "точечных затрат - потокового выпуска". Книга невероятно сложна, несмотря на то, что задача искусственно упрощается благодаря допущению, что производительность используемых машин постоянна во времени до тех пор, пока по техническим причинам срок службы машины неожиданно не заканчивается. Переменные эксплуатационные издержки отсутствуют, и удлинить срок службы машины с помощью ремонта нельзя; иными словами, машины во многом подобны электрическим лампочкам. Проблема, которую анализируют Акерман и Висксель, заключается в том,

каким образом предприниматель выбирает из множества машин, характеризующихся постоянной производительностью, если срок службы каждой машины есть функция от количества труда, затраченного на ее производство. В реальной жизни производительность машин со временем снижается, и чем дольше служит машина, тем больше расходов на ремонт и обслуживание она требует. Экономическая жизнь таких машин обычно короче, чем их техническая жизнь, которую можно продлевать практически до бесконечности, если все время их ремонтировать. Таким образом, вопрос о том, как долго имеет смысл продлевать срок эксплуатации машин, правомерен даже в статичных условиях и должен решаться одновременно с задачей выбора из множества машин, характеризующихся различными техническими сроками службы. Даже беглое знакомство со статьей Викселля показывает, что проблем здесь хватает, даже если никаких экономических проблем, связанных с эксплуатацией выбранных машин, не возникает.

Во-первых, Викселль определяет дисконтированную приведенную капитальную ценность всего будущего дохода -  $b$  долл. в год, непрерывно поступающего от эксплуатации некоего средства производства, допустим топора, в течение всех  $l$  лет, составляющих срок его службы (с. 276). В состоянии равновесия это выражение равно издержкам производства топора, измеренным в единицах трудовых затрат (формула (4) на с. 276). Издержки возрастают, но не в такой степени, как возрастает срок службы топора, отсюда - формула издержек (5) на с. 276. Затем показано, что оптимальный срок службы этого топора зависит исключительно от соответствующей функции издержек независимо от величины доставляемого им годового дохода. Самая выгодная продолжительность эксплуатации топора связана обратной зависимостью с нормой процента (с. 279). Если трудовые затраты постоянны, определение нормы процента Джевонса остается в силе (с. 279-281).

Предположим, что все имеющиеся топоры равномерно распределены по возрасту в интервале от 0 до  $l$  лет (с. 281). В любой момент времени в экономике используется  $nt$  топоров, и  $M$  рабочих из общей численности занятых в экономике  $A$  заняты возмещением  $n$ -ной части от общего запаса топоров, которая ежегодно изнашивается. Задача заключается в том, чтобы выбрать  $t$ , при котором прибыль будет максимальной. Вывод и решение уравнения (15) (с. 283) воспроизводятся в некоторых современных учебниках по математической экономике.

Если функция издержек имеет постоянную эластичность, - уравнение (5) на с. 276, - уравнение (15) можно упростить, записав его как функцию от  $M$ ,  $b$  и  $w$  (с. 284). Затем предлагается новая модель с использованием линейной однородной производственной функции, где  $M$  - постоянная доля от  $A$  (стр. 284-291). Математические выкладки этого фрагмента на самом деле не слишком трудны, но, чтобы получить конечный результат, понадобится большое терпение. Впрочем, задерживаться на этом не обязательно, потому что общая логика преобразований сформулирована словами. В последнем разделе вновь рассматривается принципиальный вопрос о том, всегда ли падение нормы процента, приводящее к увеличению капитала, увеличивает "высоту" капитала или оно может способствовать его росту "вширь" (с. 293-299). Вывод Викселля заключается в том, что результат, полученный австрийской школой, справедлив даже для основного капитала, за исключением тех случаев, где не выполняются условия максимизации прибыли второго порядка (сноска на с. 295).

#### 46. Викселль как экономист

Второй том "Лекций" Викселля будет обсуждаться в главе 15, где мы познакомимся с Викселлем как создателем обобщенной неоклассической теории денег. Что же касается настоящей главы, то здесь мы стали свидетелями того, как ему удалось соединить австрийскую теорию капитала с теорией общего равновесия Вальраса. В каком-то смысле можно сказать, что Викселль не был оригинальным мыслителем - он пек булки из теста, которое замесили другие. Конечно, он предложил измерять структуру капитала в терминах "высоты" и "ширины" и открыл эффект Викселля, но все эти теории в лучшем случае представляли собой старые идеи в новой упаковке, но никак не крупный вклад в копилку экономических знаний. Однако бывает, что научный синтез, развитие

и уточнение идей благодаря своим выдающимся качествам стоят большего, чем какие бы то ни было теоретические новшества. Именно такой синтез и реконструирование идей, которые были крайне необходимы на рубеже веков, и были проделаны Вискеллем. Маршалл в своих "Принципах" изгнал проблему общего равновесия в математические приложения и "проглотил" суть теории Бём-Баверка, не завязнув в трясине теории капитала. В результате читателю Маршалла становилось ясно, что заработная плата имеет какое-то отношение к предельной производительности труда, но было вовсе не очевидно, что норма процента имеет прямое отношение к предельному продукту капитала. Сама концепция общей теории цен факторов производства у Маршалла едва различима. Вискелль же связывает воедино все течения неоклассической традиции: теорию полезности и "отрицательной" полезности (*disutility*) Дживонса, теорему Курно о максимизации прибыли, теорию предельной производительности Кларка, концепцию производственных функций Уикстида, теорию дохода Маршалла, теорию капитала Бём-Баверка и концепцию равновесия на многих рынках Вальраса. При этом в общую ткань органично вплетаются критические замечания и пояснения, предложенные десятками ведущих экономистов той эпохи, включая Эджуорта, Бароне и Парето, не говоря уже о трудах великих экономистов прежних лет, таких, как Рикардо, Дж. С. Милль и Маркс. Можно, конечно, возразить, что и Маршалл сделал не меньше. Это так, однако Маршалл часто и не без успеха пытался скрыть пробелы и недостатки заимствованных им теорий, вместо того чтобы открыто указать на них и честно признать, что эти трудности еще ждут своего решения. Вискелль писал не для представителей делового мира и не для просвещенных обывателей. Он адресовал свои труды серьезным экономистам и не боялся признать, что в доме, построенном неоклассическими экономистами, не все благополучно. На страницах его "Лекций" мы не найдем ни самодовольства, ни характерного для Маршалла высокомерия, он не пытается создать иллюзию всеобщего согласия теоретиков. Лучше, чем какая-либо другая книга той эпохи, "Лекции" Вискелля доносят до нас интеллектуальный азарт экономической науки, находящейся в постоянном поиске, науки, где действуют правила и процедуры, позволяющие обнаруживать и устранять ошибки. Ее рекомендуется прочесть не только для того, чтобы обучиться экономической теории, но и для того, чтобы понять, что сама она непрерывно обучается.

## РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Большая часть сочинений Бём-Баверка, посвященных капиталу и проценту, была недавно переведена на английский язык Дж.Д. Хунке (G.D. Hunke) и Х. Ф. Зеннхольцем (H.F. Sennholz) и издана в виде трехтомника под общим названием "Капитал и процент" ("*Capital and Interest*", 1959). Первый том содержит работы "История и критика теорий процента" ("*History and Critique of Interest Theories*", 1884) и "Современная литература по теории процента" ("*Recent Literature on Interest*", 1914). "История и критика" - это одна из самых необычных полемических работ во всей истории экономической мысли. Более сотни авторов втиснуты в прокрустово ложе классификационной схемы, включающей пять типов теорий процента. В свое время эта работа породила немало споров не только по поводу того, каким образом разные авторы распределяются по пяти категориям, но также по поводу правомерности самих категорий. С удивительной методичностью Бём-Баверк проявляет несправедливость в своей классификации именно к тем авторам, которые ближе всего подошли к его собственным идеям: Рикардо, Сениору, Дживонсу и Менгеру. В "Современной литературе по теориям процента" содержится характерная для Бём-Баверка изощренная критика Маршалла. Второй том нового издания включает "Позитивную теорию капитала", в которой Бём-Баверк развивает собственную теорию процента (суть этой теории излагается в кн. II, гл. 2-5, и кн. IV, гл. 1-3). Ему так и не удалось завершить работу над первым изданием этой книги, а подготовить второе издание он не сумел, так как в течение пятнадцати лет исполнял обязанности министра финансов австрийского правитель-

и уточнение идей благодаря своим выдающимся качествам стоят большего, чем какие бы то ни было теоретические новшества. Именно такой синтез и реконструирование идей, которые были крайне необходимы на рубеже веков, и были проделаны Вискеллем. Маршалл в своих "Принципах" изгнал проблему общего равновесия в математические приложения и "проглотил" суть теории Бём-Баверка, не завязнув в трясины теории капитала. В результате читателю Маршалла становилось ясно, что заработная плата имеет какое-то отношение к предельной производительности труда, но было вовсе не очевидно, что норма процента имеет прямое отношение к предельному продукту капитала. Сама концепция общей теории цен факторов производства у Маршалла едва различима. Вискелль же связывает воедино все течения неоклассической традиции: теорию полезности и "отрицательной" полезности (*disutility*) Джевонса, теорему Курно о максимизации прибыли, теорию предельной производительности Кларка, концепцию производственных функций Уикстиды, теорию дохода Маршалла, теорию капитала Бём-Баверка и концепцию равновесия на многих рынках Вальраса. При этом в общую ткань органично вплетаются критические замечания и пояснения, предложенные десятками ведущих экономистов той эпохи, включая Эджуорта, Бароне и Парето, не говоря уже о трудах великих экономистов прежних лет, таких, как Рикардо, Дж. С. Милль и Маркс. Можно, конечно, возразить, что и Маршалл сделал не меньше. Это так, однако Маршалл часто и не без успеха пытался скрыть пробелы и недостатки заимствованных им теорий, вместо того чтобы открыто указать на них и честно признать, что эти трудности еще ждут своего решения. Вискелль писал не для представителей делового мира и не для просвещенных обывателей. Он адресовал свои труды серьезным экономистам и не боялся признать, что в доме, построенном неоклассическими экономистами, не все благополучно. На страницах его "Лекций" мы не найдем ни самодовольства, ни характерного для Маршалла высокомерия, он не пытается создать иллюзию всеобщего согласия теоретиков. Лучше, чем какая-либо другая книга той эпохи, "Лекции" Вискелля доносят до нас интеллектуальный азарт экономической науки, находящейся в постоянном поиске, науки, где действуют правила и процедуры, позволяющие обнаруживать и устранять ошибки. Ее рекомендуется прочесть не только для того, чтобы обучиться экономической теории, но и для того, чтобы понять, что сама она непрерывно обучается.

## РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Большая часть сочинений Бём-Баверка, посвященных капиталу и проценту, была недавно переведена на английский язык Дж. Д. Хунке (G.D. Hunke) и Х. Ф. Зеннхольцем (H.F. Sennholz) и издана в виде трехтомника под общим названием "Капитал и процент" ("*Capital and Interest*", 1959). Первый том содержит работы "История и критика теорий процента" ("*History and Critique of Interest Theories*", 1884) и "Современная литература по теории процента" ("*Recent Literature on Interest*", 1914). "История и критика" - это одна из самых необычных полемических работ во всей истории экономической мысли. Более сотни авторов втиснуты в прокрустово ложе классификационной схемы, включающей пять типов теорий процента. В свое время эта работа породила немало споров не только по поводу того, каким образом разные авторы распределяются по пяти категориям, но также по поводу правомерности самих категорий. С удивительной методичностью Бём-Баверк проявляет несправедливость в своей классификации именно к тем авторам, которые ближе всего подошли к его собственным идеям: Рикардо, Сениору, Джевонсу и Менгеру. В "Современной литературе по теориям процента" содержится характерная для Бём-Баверка изошренная критика Маршалла. Второй том нового издания включает "Позитивную теорию капитала", в которой Бём-Баверк развивает собственную теорию процента (суть этой теории излагается в кн. II, гл. 2-5, и кн. IV, гл. 1-3). Ему так и не удалось завершить работу над первым изданием этой книги, а подготовить второе издание он не сумел, так как в течение пятнадцати лет исполнял обязанности министра финансов австрийского правитель-

ства. Второе доработанное издание вышло в свет лишь в 1904 г., и вскоре за ним последовало третье, к которому он добавил 12 "экскурсов", или дополнений, содержащих ответ на критику, которую вызвали его идеи. Эти дополнения включены в третий том нового издания: первый и второй экскурсии, где речь идет о влиянии нововведений на среднюю степень "окольности", и двенадцатый, где речь идет о критике Фишером обоснования независимости третьей причины существования процента, позволяют существенно прояснить общий ход рассуждений Бём-Баверка.

Бём-Баверк, как и Вальрас, был не просто чистым теоретиком: он интересовался также социологией власти и всей прикладной проблематикой, связанной с подъемом профсоюзного движения, большого бизнеса и коллективизма. В этом, равно как и во многих других отношениях, он оказал влияние на Визера, другого ученика Менгера, и сам испытал его влияние. Подробнее о взглядах первого поколения экономистов австрийской школы по этому кругу вопросов см. "Краткое изложение классических трудов Евгения фон Бём-Баверка" (*Shorter Classics of Eugen von Böhm-Bawerk*, 1962) и статью Р.Б. Экелунда мл. "Власть и полезность: нормативная экономика Фридриха Визера" (R.B. Ekelund) Jr. "Power and Utility: The normative Economics of Friedrich Wieser" (*RSE*, September 1970). Некролог Бём-Баверка, написанный Шумпетером и вышедший впервые в 1914 г., а затем включенный в его сборник "Великие экономисты" (Shumpeter. "The Great Economists") содержит, пожалуй, наиболее удобочитаемое изложение его теории из всего, что было когда-либо на эту тему написано. Поскольку это некролог, статья написана в весьма восторженной манере, но она и ценна тем, что представляет собой попытку изложить взгляды Бём-Баверка с позиций доброжелателя. См. также блестящее изложение их в: Shumpeter "History of Economic Analysis", pp. 844-848, 898-909, 924-932. Для сравнения рекомендуется также ознакомиться с безжалостной критикой идеи "постоянного потока дохода" и "нерушимого фонда капитала" с позиций Кларка-Найта и Стиглера (Stigler "Production and Distribution Theories", ch. 8).

В качестве неплохого введения в учение Бём-Баверка можно рекомендовать работу V. Edelberg "The Ricardian Theory of Profits" (*Ec. Feb.* 1933); идея Рикардо о том, что проблему капитала можно свести к "относительной продолжительности периода, который должен пройти, прежде чем результаты труда можно будет вынести на рынок", дает ключ к концепции капитала австрийской школы. Рогин отлично изложил теорию Бём-Баверка в своем учебнике (Rogin "The Validity and Meaning of Economic Theory", ch. 13), правда, кое-где подпортив свое изложение какими-то странными квазимарксистскими предрассудками. Для начального ознакомления с теорией Бём-Баверка можно также рекомендовать R.E. Kuenne "Eugen von Böhm-Bawerk", *Columbia Essays on Great Economists* (1971).

Наше обсуждение модели Бём-Баверка во многом опирается на две статьи Р. Дорфмана: R. Dorfman "A Graphical Exposition of Böhm-Bawerk's Interest Theory" (*REStud.* Feb. 1959); R. Dorfman "Waiting and the Period of Production" (*QJE.* Aug. 1959); и две статьи, написанные Е. Нойбергером и Р. Е. Кюенне в ответ на них (E. Neuberger "Reply", *ibid.*, Feb., 1960; R.E. Kuenne "The Stationary State and the Technological Superiority of Present Goods", *ibid.*, Nov., 1962). Знаменитые арифметические примеры Бём-Баверка в последних главах его "Позитивной теории" представлены в графической форме "а ля Дорфман" в *EET* ("Encyclopedia of Economic Thought") на с. 542-548. Дж. Хиршлайфер (J. Hirschleifer) "A Note on the Böhm-Bawerk/Wicksell Theory of Interest" (*REStud.* April 1967) и Д. Гей (D.E.R. Gay, "The Aggregate Factor-Price Frontier in Böhm-Bawerk's Period of Production Capital Model: A graphical Derivation" (*EEJ.* July 1975) продолжают дело, начатое Дорфманом. Запоздалая попытка Х. Гейтскелла спасти концепцию среднего периода производства, предпринятая в 30-е годы, до сих пор читается с огромным интересом (H.T.N. Gaitskell "Notes on the Period of Production", *ZN*, VII, No.5, 1936; IX, No.2, 1938).

Ценные сведения об истории терминологии теории капитала приводятся в Fraser. "Economic Thought and Language", ch.14. Научный спор, затеянный Найтом и Хайеком и развернувшийся в 30-е годы, достигает своего апогея с выходом работы N.Kaldor. "The

*Recent Controversy on the Theory of Capital*" (Ecom., 1937), которая воспроизводится также в сборнике его работ "Essays on Value and Distribution"; Калдор защищал понятие среднего периода производства, утверждая, что в нем заложен содержательный смысл, хотя к экономической динамике оно отношения не имеет. В этой статье приводится также полная библиография этого спора. Позднейшие отголоски этих дебатов излагаются в J.F. Weston "Some Perspectives on Capital Theory" (AER, May 1951), где дается краткий отчет о том, чем завершилась эта дискуссия. Попытка неоклассического подхода к изложению основ теории капитала сделана Ф. Лутцем: F.A. Lutz "Essentials of Capital Theory" in: "The Theory of Capital", ed. F.A. Lutz, et al., 1960; см. также обсуждение указанной работы Лутца, с. 489-509. Книга Ф. Лутца "Теория процента" (F.A. Lutz "Theory of Interest", 1967) — это, пожалуй, лучшее исследование по истории теории процента, написанное после Бём-Баверка.

О концепции "синхронизации" Кларка см.: Stigler. "Production and Distribution Theories", ch. 11, pp. 308-315. Работа Самуэльсона "Динамика, статика и стационарное состояние" (P.A. Samuelson "Dynamics, Statics and the Stationary State" REStat. 1943, reprinted in REA, D) содержит весьма благожелательный пересказ теории "круговорота" Шумпетера и показывает, что при нулевой ставке процента цены на товары длительного пользования не будут бесконечно высокими. См. также: G. Haberler "Shumpeter's Theory of Interest" (REStat. 1951), reprinted in: "Shumpeter: Social Scientist", ed. S. Harris, 1951. Эллис и Феллнер (H.S. Ellis, W.J. Fellner "Hicks and the Time-Period Controversy", JPE, Aug., 1940) критикуют Хикса за предпринятую им в гл. 17 книги "Ценность и капитал" попытку возродить понятие периода производства; указанная статья завершается блестящим изложением позиции Найта и его сторонников в этом вопросе. Возражения, выдвигаемые Найтом, а также другие подходы к вопросу о соотношении предпочтения настоящего и производительности подробно разбираются в: R.E. Kuenne. "The Theory of General Equilibrium Economics", 1963, ch. 4, Parts 3-6, pp. 228-288, но мы предупреждаем читателя, что книга эта нелегка для чтения.

О переключении с одной технологии на другую при изменении нормы процента в моделях капитала австрийского типа см. прекрасную обзорную статью Самуэльсона: P.A. Samuelson "Paradoxes in Capital Theory: A Symposium. A Summing Up" (QJE, Nov., 1966); на самом деле, весь этот номер журнала посвящен работам по теореме о переключениях. Дополнительную библиографию по этому вопросу можно найти в моей работе: M. Blaug "Cambridge Revolution: Success or Failure?". G.C. Harcourt "Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital" (1972) шаг за шагом прослеживает все перипетии развития давнего спора с позиций последователя Кембриджской школы. Более беспристрастный анализ этих вопросов читатель найдет в: D.M. Hausman "Capital, Profits and Prices" (1981).

Теория процента Фишера хорошо изложена в: J.W. Conrad "An Introduction to the Theory of Interest", 1959, ch. 4,5. Однако лучшая глава в этой несколько неровно написанной книге — это, пожалуй, гл. 15, которая посвящена неоклассической теории нормы процента. Мы не проводили различия между долгосрочными и краткосрочными ставками процента, поскольку фактическая норма процента в любой момент времени будет одинакова по всем долговым обязательствам независимо от срока, при условии, что чистый доход помимо процентов включает и изменение капитальной стоимости в сторону повышения или понижения. Эту фундаментальную теорему неоклассической теории процента Конрад объясняет в гл. 15 своей книги. О вкладе Фишера в развитие экономической науки и о его теории процента см. прекрасную обзорную статью M. Allais "Fisher, Irving", IESS, 5. K. Велупиллай (K. Velupillai "Irving Fisher on "Switches of Techniques", QJE, Nov., 1975) показывает, что Фишер признавал теорему о переключениях и привел даже иллюстрирующий ее числовой пример, но не сумел понять ее общего значения. Хиршлайфер (J. Hirschleifer "On the Theory of Optimal Investment Decision", JPE, 1958, reprinted in: "The Management of Corporate Capital", ed. E. Solomon, 1959) показывает, что сфера применимости теории Фишера распространяется и на анализ эффективности капиталовложений. Обзор теории эффективности капиталовложений см. в: Baumol. "Economic Theory and Operations

*Analysis*", ch. 25; гл. 26 также содержит интересный анализ теории капитала с позиций близких к австрийской школе. См. также лекцию Р. Солоу: R.M. Solow "*Capital Theory and the Rate of Return*", 1963, в которой автор приходит к выводу, что "центральное место во всей теории капитала должно принадлежать норме прибыли на инвестиции". Дьюи (D. Dewey "*The Geometry of Capital and Interest*", *AER*, March, 1963; D. Dewey "*Modern Capital Theory*", 1965, ch. 4-6) излагает все основные положения современной теории капитала со ссылками на диаграммы Фишера, однако влияние технического прогресса он иногда учитывает, а иногда нет. В. Леонтьев (W. Leontief "*Theoretical Note on Time-Preference, Productivity of Capital, Stagnation and Economic Growth*", *AER*, March 1958) и Уестфилд (F.M. Westfield "*Comment*", *ibid.*, Dec. 1959) также раскрывают механизм экономического роста, опираясь на базовую диаграмму Фишера.

О различии между предельной производительностью капитала и предельной эффективностью капиталовложений см.: A.P. Lerner "*Economics of Control*", 1944, ch. 25; A.P. Lerner "*On some Recent "Developments in Capital Theory"*" (*AER*, May 1965); T. Scitovsky. "*Welfare and Competition*", 1951, chap.9, - читатель найдет здесь и много других интересных моментов. По этому вопросу рекомендуется также ознакомиться с работой А.Н. Хансен "*A Guide to Keynes*", 1953, ch.5,8. Экономистами неоклассической школы были предложены практически все возможные кривые предложения сбережений. Обзор этих результатов см. в: Douglas "*The Theory of Wages*", ch. 17; особое внимание рекомендуется обратить на сводную диаграмму на с. 457.

Хайек в своей работе "*The Ricardo Effect*" (*Ec.* 1942), которая воспроизводится также в его книге "Индивидуализм и экономический порядок" (F.A. Hayek "*Individualism and Economic Order*", 1948, ch. 2) приводит обширную библиографию дискуссии об эффекте Рикардо. Подробное обсуждение этой работы читатель найдет в работах Калдора — N. Kaldor "*Capital Intensity and the Trade Cycle*" (*Ec.*, 1939); N. Kaldor "*Professor Hayek and the Concertina Effect*" (*ibid.* 1942) которые включены в сборник его работ "*Essays on Economic Stability and Growth*" (1960). Последняя из этих двух работ представляет собой важный вклад в историю экономической мысли; эффект Рикардо приписывается в ней не Рикардо, а Векселлю. По вопросу о том, имеется ли у Рикардо упоминание об эффекте Рикардо, см. С.Е. Ferguson "*The Specialization Gap: Barton, Ricardo, and Hollander*" (*HOPE*, Spring 1973); G.P.O. O'Driscoll, Jr. "*Comment on Ferguson*" (*ibid.* Summer 1975)\*.

В работе S. Tsiang "*The Variations of Real Wages and Profit Margins in Relation to the Trade Cycle*", 1947, ch. 7, дается весьма четкое изложение эффекта Рикардо и делаются попытки проверить его статистически. Хайек предлагает новую уточненную формулировку эффекта Рикардо и обосновывает его справедливость для случая полной занятости в своей работе: F.A. Hayek "*Three Elucidations of the Ricardo Effect*" (*JPE*, March/April 1969).

В гл. 2 книги F.A. Lutz, V. Lutz "*The Theory of Investment of the Firm*", 1951, сравниваются альтернативные критерии максимизации прибыли; в гл. 5-6 рассматриваются случаи, когда падение нормы процента приводит к "расширению" и "углублению"

\* То обстоятельство, что описание эффекта Рикардо не так-то просто отыскать в сочинениях самого Рикардо, лишь подтверждает общее правило. По определению Мертона (R.K. Merton), "эпонимия" - это "практика присвоения имени ученого сделанному им открытию или отдельному аспекту этого открытия", но как это ни странно, в результате этой практики открытие почти всегда связывается не с тем, с кем надо. Так, Томас Грешем не был автором закона Грешема. Жан Батист Сэй сформулировал закон Сэя только после того, как за него это сделали другие. У Роберта Гиффена мы не найдем формулировки парадокса Гиффена. Френсис Эджуорт не рисовал "коробки Эджуорта". Эрнст Энгель не чертил кривых Энгеля. Вальрас не формулировал закона Вальраса. Ирвинг Фишер не изобретал "идеальный индекс", более того, он просто умолял (безуспешно), чтобы этот индекс не называли его именем. Артур Боули никогда не формулировал закона Боули. Артур Пигу не является автором эффекта Пигу и т.д. Стиглер даже сформулировал "закон эпонимии Стиглера", который гласит: "Ни одно научное открытие не носит имя своего истинного автора", закон, справедливость которого подтверждается буквально на каждом шагу (см. *Transactions of the New York Academy of Sciences*, Series II, 39, 1980). Тем не менее, в экономической науке можно отыскать и примеры, противоречащие закону Стиглера, в частности, оптимальность по Парето и эффект Векселля.)



капитала; в конце книги авторы подводят читателя к подробному обсуждению эффекта Рикардо (гл. 9-11). Необходимо предупредить читателя, что это непростая для чтения, но очень содержательная книга и разбирается в ней очень сложный вопрос. Работу A. Smithies "*The Austrian Theory of Capital in Relation to Partial Equilibrium Theory*", (QJE. Nov., 1935), можно рассматривать как введение в предмет и прочесть ее перед вышеупомянутой работой Лутцов. Доводы против доктрины дисконтированной предельной производительности излагаются в статье: E. Rolf "*The Discounted Marginal Productivity Doctrine*", (JPE. 1939), reprinted in: Fellner-Haley "*Readings in the Theory of Income Distribution*".

Австрийская теория капитала жива сегодня в трудах: E.R. Lindahl. "*Studies in the Theory of Money and Capital*", 1939, и F.A. Hayek "*The Pure Theory of Capital*", 1941. Оба автора отвергают понятие среднего периода производства в любых его определениях и используют вместо него понятие многомерной неоднородной структуры капитала. Книга Хайека "Чистая теория капитала" была встречена прохладно (см.: A. Smithies "*Professor Hayek on The Pure Theory of Capital*", AER, Dec., 1941) и страдает неточностью в узловых моментах изложения. Тем не менее, в ней есть много ценного; см., в частности, гл. 2, где сравниваются австрийский и англо-американский подходы к понятию капитала; гл. 5 о природе капитала; гл. 6, 11 и 14, где обосновывается отказ от понятия среднего периода производства или инвестирования; гл. 17 и 18, а также весьма интересное приложение I, где противопоставляются производительность и бережливость (свои выводы по этому вопросу Хайек пересмотрел в *Ec.*, Feb., 1945); гл. 13 о различии, которое проводит Виксель между текущей нормой процента или "силой процента"  $r$  и фактической нормой сложного процента  $e$ ", и, наконец, гл. 20-21 о накоплении капитала.

Если Маршалл дает нам типичный пример экономиста, жизнь которого проходила в кабинетной тиши, Виксель — это типичный пример экономиста, который вечно встречал в публичные споры, пламенно защищая одно непопулярное дело за другим. В прекрасно написанной биографии Викселя: T. Garlund "*The Life of Knut Wicksell*", 1958, раскрывается сложный характер этого человека и воссоздается интеллектуальная атмосфера в Швеции накануне первой мировой войны. Сокращенный вариант этой книги см. в :T. Garlund "*Wicksell, Knut*", IESS, 16. В сборнике работ Викселя "*Selected Papers on Economic Theory*", ed. E.R. Lindahl, 1958, впервые были опубликованы на английском языке многие из ранее непереведенных журнальных статей Викселя; особый интерес представляют его отзывы на "*Cours*" (1899) и "*Manuel*" (1913) Парето и на работу A.L. Bowley "*Mathematical Groundwork*" (1924). Дарнелл (A.C. Darnell "*Bowley, Wicksell and the Development of Mathematical Economics*", SJPE, June, 1982) обсуждает значение последней из этих трех статей. Другая работа Викселя, также включенная в этот сборник, "*Böhm-Bawerk's Theory of Capital*" (1911), содержит краткое изложение его отношения к идеям своего учителя.

Стиглер (Stigler) в своей работе "Теория производства и распределения", гл. 10, и Ур (C.G. Uhr) в статье "Кнут Виксель: век спустя", перепечатанной в EET, оценивают вклад Викселя в развитие экономической теории. Позднее на основе своей статьи Ур написал книгу "Экономические доктрины Кнута Викселя". В главах 5-7 этой книги рассматриваются проблемы капитала и процента; в гл. 5 дается блестящий анализ теории Викселя о строении капитала, в гл. 6 тщательно анализируется эффект Викселя. Об эффекте Викселя см. Дж. Робинсон (J. Robinson) "Накопление капитала" (1956), гл. 11 и примечания в конце книги. См. также статью Осборна (E. Osborn) "Эффект Викселя" в журнале REStud за июнь 1958 г. Фергюсон и Хукс (C.E. Ferguson, D.L. Hooks. "*The Wicksell Effect in Wicksell and in Modern Capital Theory*", HOPE, Fall, 1971) связывают эффект Викселя с проблемой переключений. Санделин (Sandelin "*The Wicksell Effect, Dewey and Others: A Note*", HOPE, Spring, 1975) указывает на ошибочность некоторых недавних попыток толкования эффекта Викселя и в своей следующей работе ("*Wicksell's Missing Equation, the Production Function and the Wicksell Effect*", HOPE, Spring, 1980) анализирует косвенные последствия эффекта Викселя. См. также: L.W. Samuelson "*Value and Physical Capital in Wicksell's Durable Goods Model*" (HOPE. Summer

1982), и "Wicksell Effect in a Growing Economy" (Ibid. Winter 1982), а также L.W. Samuelson, B. Sandelin, T. Negishi. "Wicksell's Missing Equation" (Ibid., Fall 1982).

О математической стороне расчета сложных процентов см.: Allen. "Mathematical Analysis for Economists", pp. 228-237, 401-403; о теории процента Фишера см. с. 376-378; о задаче об оптимальных сроках хранения вина в трактовке Викселя см. с. 248-250, 362-346 задачу (17) — с. 265 и задачу (13) на с. 379; о теории Викселя-Аккермана предметов длительного пользования см. с. 404-405 и задачи (33)-(37) на с. 411.

Читателю, который еще до сих пор не понял, "в чем тут собственно, дело", рекомендуем попробовать почитать работу: Dobb. "Political Economy and Capitalism", гл. 5-6, в которой содержится мощнейшая критика с марксистских позиций всевозможных ортодоксальных теорий процента, основанных на предпочтениях времени, производительности и реальных издержках капитальных вложений. Тот, кто не сумеет противостоять этой атаке, не может претендовать на то, что он усвоил уроки австрийской теории капитала.

## Общее равновесие и экономическая теория благосостояния

### ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ ПО ВАЛЬРАСУ

Мы показали, что потребители в пределах своих денежных доходов максимизируют полезность в соответствии с теми ценами, которые преобладают на рынке, так, чтобы получить одинаковую предельную полезность на один доллар от каждого покупаемого продукта. В то же время производители максимизируют прибыли в соответствии с ценами факторов производства и продуктов, применяя факторы производства в таких количествах и пропорциях, которые позволяют получать одинаковую предельную полезность на каждый доллар затрат; это заставляет их в конечном счете строить заводы оптимального размера, объемы производства на которых минимизируют средние издержки и приравнивают предельную цену предложения конечного продукта цене спроса на него. Суммируя цены спроса на рынке какого-либо определенного продукта, мы получаем рыночную цену спроса, которая в равновесии должна равняться рыночной цене предложения, полученной таким же суммированием индивидуальных цен предложения фирм, поставляющих продукцию на этот рынок. В то же время, итоговая цена спроса, который предъявляют все отрасли на рынке какого-либо фактора производства, должна равняться цене предложения услуг данного фактора. Суммарный спрос на все факторы в каждый период должен равняться доходам, полученным домохозяйствами от предоставления факторных услуг за тот же период. Это дает отдельному домохозяйству тот определенный доход, с которого мы начали анализ поведения потребителя. Таким образом цикл завершается. Но какие мы имеем основания думать, что весь этот процесс "сходится"? Фирмы выступают на рынке товаров как продавцы, а на рынке факторов — как покупатели; домохозяйства являются покупателями на рынке продуктов и продавцами — на рынке факторов производства. Обязательно ли равновесие на рынках продуктов сопутствует равновесию на рынках факторов производства? Гарантирует ли рыночный механизм достижение общего равновесия? И если это так, то является ли этот результат единственным или существуют несколько наборов цен, которые удовлетворяют этому результату? Даже если существует единственное равновесие для всего множества рынков, будет ли оно устойчивым, т. е. вызовет ли отклонение от него автоматический возврат системы к равновесному состоянию?

#### 1. Концепция общего равновесия<sup>1</sup>

На эти вопросы Вальрас попытался ответить в своих "Элементах чистой экономической теории". Как это часто бывает, никто не представлял, как сложно будет найти на них точный ответ. Действительно, понадобилось некоторое время, пока эти вопросы не отпали сами собой. В последние десятилетия XIX в. многие экономисты все еще задавались вопросом, определяются ли цены на рынке спросом и предложением и затем "задаются" потребителям, с тем чтобы они могли определить оптимальный объем покупок, или потребители сначала решают, сколько им купить, и затем эти

решения отражаются в рыночных ценах спроса. Даже если мы начнем с данных объемов предложения факторов производства и фиксированных коэффициентов затрат, цены факторов остаются неопределенными до тех пор, пока фирмы не решат, какой объем продукции они произведут. Но это решение, в свою очередь, требует знания цен на производимые продукты, а они неизвестны до тех пор, пока домохозяйства не получат доход от продажи факторных услуг по определенным ценам. Очевидно, что цены на продукты и факторы определяются одновременно. Многие современники Вальраса не могли понять этого тезиса. Они так и не смогли до конца избавиться от подозрения, что эти доводы образуют порочный круг. Они могли допустить анализ, основанный на принципах частичного равновесия, при котором некоторые переменные рассматриваются как внешние параметры, но они не могли понять, что существование  $n$  частичных равновесий никоим образом не гарантирует общего равновесия для всей экономики, состоящей из  $n$  рынков.

Естественно напрашивается аналогия с системой уравнений. Если каждое уравнение отражает частичное равновесие на каком-то одном рынке, то система таких уравнений может вполне оказаться несовместной, т.е. ни одно значение  $n$  переменных не может одновременно удовлетворить всем  $n$  уравнениям. Например, рассмотрим следующие три линейных уравнения с тремя переменными:

$$2x + y = 10;$$

$$x - 2z = 2$$

$$x + y + 2z = 1.$$

Для  $x = 3$  мы имеем из первых двух уравнений, что  $y = 4$  и  $z = \frac{1}{2}$ , но эти значения  $y$  и  $z$  не удовлетворяют третьему уравнению. Эти три уравнения несовместны и, следовательно, система "переопределена". Следовательно, общее равновесие существует, если существует единственное решение для системы совместных уравнений.

Задолго до Вальраса Курно понял, что "для полного и точного решения частных проблем экономической системы неизбежно, чтобы система рассматривалась как целое". Но Курно считал, что проблема общего равновесия выходит за рамки возможной математической системы анализа. Гениальность Вальраса состоит в том, что он не только взял за решение проблемы, которую увидел Курно, но и доказал, что ее можно решить, по крайней мере в принципе. Как это ни странно, Вальрасу не хватало математической тонкости Курно, Маршалла или Викселля и его доказательство не только неуклюже с математической точки зрения, но и недостаточно строго, а также незаконченно. Однако в целом его творение настолько замечательно с точки зрения архитектоники, что некоторые комментаторы признают его высшим достижением в области экономической теории. Согласно Шумпетеру "Элементы" Вальраса — это "Великая Хартия точной экономической науки".

## 2. Система Вальраса

Описывая модель Вальраса, мы будем употреблять его собственные символы, поскольку будем часто ссылаться на текст, особенно на гл. 20. В любых учебниках теперь можно найти значительно более элегантно изложенные системы общего равновесия. Однако описание самого Вальраса представляет несомненный интерес: оно, как уже было сказано, довольно неуклюже, зато ярко передает особенности его подхода. Мы начнем со следующих параметров:

1. Технические коэффициенты затрат в количестве  $nm$ , представляющие фиксированные объемы  $n$  производительных услуг земли, труда и капитала ( $T, P, K$ ), требующиеся для производства  $m$  готовых товаров  $A, B, C \dots$

Таким образом, имеем  $n$  столбцов и  $m$  строк:

$$(a_1, a_p, a_k \dots)$$

$$(b_1, b_p, b_k \dots)$$

$$(c_1, c_p, c_k \dots)$$

.....

2. Показатели "редкости" или функции предельной полезности  $(MU)^2$  и производительных услуг и  $m$  потребительских благ для каждого человека в количестве  $nm$ , суммируются в виде:

$$MU_i = \phi_i(q_i), \dots$$

$$MU_a = \phi_a(q_a), \dots$$

Вальрас предполагал, что каждый человек и сам предъявляет спрос на услуги того фактора, который он предоставляет. Хотя количество рабочих, машин и акров земли задано, предложение услуг труда, капитала и земли является переменным даже в краткосрочном аспекте. Если исключить это предположение, допуская в то же время фиксированные коэффициенты затрат, можно прийти к выводу, что не существует такого набора цен на производительные услуги, который уравнивал бы спрос и предложение на всех рынках факторов производства одновременно. Это объясняет, почему необходимы  $nm$ , а не  $n$  функций "редкости". Однако это не объясняет, почему владельцы машин сами предъявляют спрос на услуги машин. Мы вернемся к этой проблеме позже. Пока нам следует просто заметить, что это означает, что кривая предложения производительных услуг при определенной цене станет загибаться назад, поскольку эта кривая предложения — не что иное, как кривая суммарного спроса владельцев одного фактора производства на услуги всех остальных факторов. Вальрас не оставил этот факт без внимания. Именно это натолкнуло его на идею о возможности одновременного равновесия на многих рынках.

Фиксированные коэффициенты затрат, конечно, не являются необходимым допущением, и в более поздних версиях Вальрас позволял этим коэффициентам изменяться как функции относительных цен факторов. Но он так и не отказался от заданных функций предельной полезности и, следовательно, заданных первоначальных количеств товаров и услуг, которыми владеют люди, торгующие на рынке.

Читатель может задать вопрос, почему нужно фиксировать что-либо в системе, которая должна прийти к подлинно общему равновесию. Но равновесная система всегда должна определяться относительно каких-то данных исходных условий. Разница между методами частичного и общего равновесия состоит не в том, что в первом случае делаются допущения, а во втором нет. Разница в том, что в системе общего равновесия, как заметил Самуэльсон, "традиционная экономическая теория практически исчерпала себя. Величины, которые принимаются данными в системе общего равновесия, традиционно не рассматривались экономистами в качестве предмета их исследования. Среди этих величин могут быть уже упоминавшиеся вкусы, технология, государственная и институциональная структура и многие другие".

Люди владеют заданными первоначальными количествами производительных услуг  $(q_1, q_2, q_k, \dots)$ , имеющих определенные цены  $(p_1, p_2, p_k, \dots)$ . Они также имеют дело с данными ценами потребительских товаров  $(p_a, p_b, p_c, \dots)$ . Следовательно, бюджетное уравнение для каждого индивида предполагает, что количество предлагаемых услуг факторов производства  $(o_1, o_2, o_k, \dots)$ , умноженное на их цены, равняется количеству потребительских товаров, на которые предъявляется спрос  $(d_a, d_b, d_c, \dots)$ , умноженному на их цены:

$$o_1 p_1 + o_2 p_2 + o_k p_k + \dots = d_a p_a + d_b p_b + d_c + d_p p_c + \dots$$

Все цены выражаются в единицах одного из потребительских благ (*numeraire* — счетный, цифровой (фр.). — Прим. перев.). Из правила равенства предельных величин следует, что для максимизации полезности требуется, чтобы предельные полезности различных покупаемых товаров, как и предельные полезности производительных услуг, используемых непосредственно для потребления, были пропорциональны их ценам. Отсюда имеем  $n$  уравнений производительных услуг для каждого индивида, в которых  $p_a = 1$ :

$$\phi(q_i - \phi_i) = p \phi_a(d_a)$$

$$\phi_p(q_p - \phi_p) = p_p \phi_a(d_a)$$

$$\dots \dots \dots$$

и  $m - 1$  уравнений спроса на готовые товары, так как уравнение для счетного товара  $A$  (*numeraire*) отсутствует:

$$\phi_b(d_b) = p_b \phi_a(d_a)$$

$$\phi_c(d_c) = p_c \phi_a(d_a)$$

Таким образом имеем,  $n + m - 1$  уравнений, которые надо решить относительно  $n$  неизвестных индивидуальных функций предложения производительных услуг:

$$\phi_i = f_i(p_n, p_p, p_k, \dots, p_b, p_c \dots)$$

$$\phi_r = f_r(p_n, p_p, p_k, \dots, p_b, p_c \dots)$$

и  $m$  неизвестных индивидуальных функций спроса на потребительские товары:

$$d_a = f_i(p_n, p_p, p_k, \dots, p_b, p_c \dots)$$

$$d_b = f_i(p_n, p_p, p_k, \dots, p_b, p_c \dots)$$

Когда мы суммируем индивидуальные функции предложения и спроса фирм и домохозяйств, мы вновь получаем  $n + m - 1$  уравнений, на этот раз уравнений рыночного предложения  $n$  производительных услуг:

$$O_i = \Sigma O_i = F_i(p_n, p_p, p_k, \dots, p_b, p_c \dots)$$

$$O_p = \Sigma O_p = F_p(p_n, p_p, p_k, \dots, p_b, p_c \dots)$$

и уравнений рыночного спроса на  $m$  потребительских товаров:

$$D_b = \Sigma d_b = F_b(p_n, p_p, p_k, \dots, p_b, p_c \dots)$$

$$O_c = \Sigma d_c = F_c(p_n, p_p, p_k, \dots, p_b, p_c \dots)$$

Кроме того, спрос на услуги факторов производства должен равняться их предложению, а цены потребительских товаров должны равняться средним издержкам их производства. Это дает еще  $n + m$  уравнений, которые описывают условия расчистки рынка для  $n$  рынков факторов производства, где  $a_i, b_i, c_i, a_p, b_p, \dots$ , известны:

$$a_i D_a + b_i D_b + c_i D_c + \dots = O_i$$

$$a_p D_a + b_p D_b + c_p D_c + \dots = O_p$$

и равенство удельных издержек и цен для  $m$  потребительских товаров:

$$a_p p_i + a_p p_p + a_p p_k + \dots = 1$$

$$b_p p_i + b_p p_p + b_p p_k + \dots = p_b$$

Существуют, таким образом,  $2n + 2m - 1$  независимых уравнений, которые надо решить, и это в точности равно числу неизвестных, которые нужно определить: (1) предложение  $n$  производительных услуг; (2) спрос на  $m$  потребительских товаров; (3) цены  $n$  производительных услуг; (4) цены  $m - 1$  потребительских товаров, поскольку  $p_a = 1$  по определению. Пока допустим, что весь обмен ведется с помощью безличных расчетов, так что функции спроса и предложения однородны в нулевой степени в абсолютных ценах [см. гл. 5, раздел 1]. При этом уровень цен остается неопределенным. Но сам Вальрас занимался этой проблемой на более поздней стадии, включая спрос на деньги (деньги в обращении) во все функции полезности. Кроме того, до этого момента технические коэффициенты производства принимались постоянными (фиксированными). В третьем издании "Элементов" (1896) Вальрас отказался от допущения постоянных коэффициентов затрат и принял общую теорию распределения на основе предельной производительности. Он сохранил допущение постоянной отдачи, однако с допущением, что все фирмы имеют идентичные функции издержек. Таким образом, мы должны рассматривать  $nm$  дополнительных неизвестных коэффициентов затрат (*input coefficients*), но в то же время мы получаем  $nm$  дополнительных уравнений, а именно  $n$  уравнений, выражающих пропорциональность предельных продуктов факторных услуг их ценам, умноженных на  $m$  готовых товаров в народном хозяйстве. Следовательно, мы получаем в итоге  $nm + 2n + 2m - 1$  независимых уравнений для определения  $nm + 2n + 2m - 1$  неизвестных. Словом, как говорил Вальрас, общее равновесие возможно.

### 3. Существование общего равновесия

Как полагал Вальрас, для того, чтобы доказать, что решение общего равновесия существует, достаточно подсчитать уравнения и неизвестные для того, чтобы убедиться, что уравнений в системе столько же, сколько и неизвестных, которые надо определить. Теперь в общем представляется очевидным, что для полного и совместного решения это условие должно быть выполнено. Выражаясь геометрически, значения двух переменных в системе линейных уравнений не могут быть найдены, если мы не имеем по крайней мере двух независимых прямых в двумерном пространстве; тот же аргумент сохраняется и для значений  $n$  переменных в системе линейных уравнений в  $n$ -мерном пространстве. Если уравнения не "независимы" в геометрическом смысле, т.е. две прямые совпадают, мы называем такую систему "неопределенной". Наличие двух прямых, соответствующих двум независимым линейным уравнениям, однако, не гарантирует существования решения: прямые могут не пересекаться. В этом случае, как мы видели ранее, система является несовместной и "переопределенной".

Если мы имеем два независимых и совместных уравнения, но они нелинейны, возможно несколько решений, т.е. существует несколько точек равновесия, потому что кривые пересекаются несколько раз. Более того, наличия единственного решения системы общего равновесия недостаточно; нам требуется, чтобы равновесные цены имели экономический смысл, т.е. не были отрицательными или бесконечными.

Таким образом, равенство количества уравнений и неизвестных не является достаточным условием существования общего равновесия, не говоря уже о единственном решении. На самом деле это условие может даже не быть необходимым. Это достаточно тонкий момент, но его можно очень легко проверить. Данное условие не является достаточным, т.к. можно найти систему из двух уравнений с двумя неизвестными, которая не имеет решения в области действительных чисел, единственной области, которая имеет экономический смысл. Например, система:

$$\begin{aligned}x^2 + y^2 &= 0 \\x^2 - y^2 &= 1\end{aligned}$$

имеет решение:  $x = \sqrt{\frac{1}{2}}$  и  $y = i\sqrt{\frac{1}{2}}$ , где воображаемое число  $i$  удовлетворяет условно  $i^2 = -1$ . С другой стороны, это не является необходимым условием, так как  $x^2 + y^2 = 0$ , единственное уравнение с двумя неизвестными, имеет единственное решение для  $x$  и  $y$  в области действительных чисел, а именно  $x = 0, y = 0$ . Точно так же два следующих независимых уравнения с одним неизвестным имеют единственное неотрицательное решение,  $x = 3$ :

$$\begin{aligned}x^2 - 6x + 9 &= 0 \\x^3 - 3x - 18 &= 0\end{aligned}$$

Эти примеры показывают, что единственное решение системы общего равновесия может включать нулевые и даже отрицательные цены, что отражает затраты на избавление от некоторых "бесплатных товаров" ("free goods"). Предположим, что соотношение спроса и предложения какого либо товара диктует нулевую или отрицательную цену (см. рис. 13-1). Следовательно, это либо бесплатный, общедоступный товар,

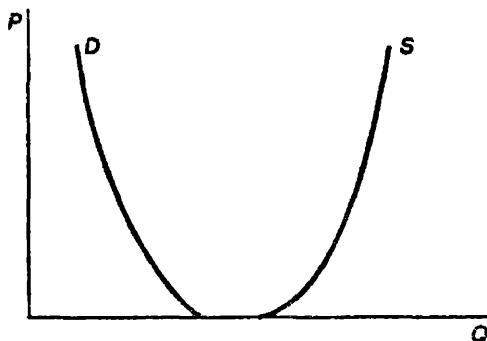


Рис. 13-1

либо товар, который приносит одни неприятности. Даже если это просто бесплатный товар, проданный по нулевой цене, он не может быть исключен из системы Вальраса; рынок определяет, какие товары будут общедоступными, а какие редкими. Более того, как утверждал Менгер, возможно, существует тенденция сужения круга общедоступных благ в ходе экономического развития. Уравнения Вальраса, следовательно, должны включать все товары, а не только экономические блага. Это то, чего Вальрас так и не понял. Следовательно, его доказательство существования общего равновесия является неудовлетворительным.

Можно иначе сформулировать модель Вальраса, с учетом отрицательных цен и отрицательных количеств благ. Но отрицательные цены и количества факторов производства представляют собой более серьезные трудности. Если коэффициенты затрат постоянны, а объемы затрат даны, легко убедиться, что уравнениям, уравнивающим спрос и предложение для производительных услуг, могут удовлетворять лишь отрицательные цены факторов. Математически они могут быть решены при отрицательных ценах, но представление о рабочих, которые платят фирмам для того, чтобы их наняли, не имеет экономического смысла. Если при нулевых ценах предложение фактора все еще превышает спрос, он становится "избыточным"; подходящим термином является здесь, именно "избыток", а не "незанятость", так как экономическая ценность рассматриваемого фактора упала ниже нуля. Если графики предложения факторов в действительности эластичны, как предполагал Вальрас, возможность избытка уменьшается, но не исчезает. Хотя кривые предложения могут загибаться назад (*backward bending*), они, скорее всего, должны быть возрастающими при низких размерах вознаграждения. Таким образом, когда плата за услуги факторов падает до нуля, предложение их уменьшается и рост "добровольной незанятости" поглощает большую часть или все то, что могло бы стать избытком. Отказ от предпосылки фиксированных коэффициентов затрат также уменьшает возможность возникновения избытка факторов. Это не гарантирует его исчезновения, так как труд не может неограниченно заменяться капиталом даже при нулевой ставке заработной платы, если предельная производительность труда остается положительной. Но до тех пор, пока существует хоть одна "отрасль", в которой труд без всякого оборудования может производить желаемый товар, труд никогда не станет избыточным. Стандартный пример такой "отрасли" — услуги по ведению домашнего хозяйства. При долгосрочном равновесии предельная производительность труда в сфере домашних и личных услуг будет обязательно равняться заработной плате на уровне минимума биологических или культурных средств существования; если долгосрочное предложение труда недостаточно эластично, чтобы дать такой результат, возникнет какой-нибудь институциональный механизм "разделения" продукции между работодателями и рабочими. Итак, в контексте неоклассической теории избыток факторов чрезвычайно маловероятен.

Если уравнениям, обеспечивающим расщипку рынка факторов производства, могут удовлетворять неотрицательные цены, можно предположить, что и другие уравнения могут быть решены при неотрицательных ценах. То, что это действительно так, было строго доказано только в 1933 г. Это сделал немецкий математик и статистик Абрахам Вальд. Доказательство было затем обобщено и усовершенствовано Эрроу и Дебрё. Никакими словами невозможно воздать должное их заслугам в исследовании этой проблемы. Достаточно сказать, что система Вальраса имеет единственное экономически значимое решение только при условии, что (1) отдача постоянна или уменьшается; (2) ни в сфере производства, ни в сфере потребления нет продуктов, предложение которых осуществляется совместно или побочных (*external*) эффектов; и (3) все блага являются субститутами в том смысле, что рост цены одного блага всегда вызовет дополнительный спрос, по крайней мере, на одно другое благо.

Теоремы существования утверждают, что существует единственное решение для системы уравнений, но почти ничего не говорят нам об экономическом поведении. Очевидно, что в реальном мире единственный набор цен и количеств каким-то образом определяется, и можно подумать, что экономисту лучше заняться выяснением, как рынок порождает единственное равновесное решение, чем проверкой того, имеет



ли решение система Вальраса. Тем не менее, нельзя было с уверенностью применять модель общего равновесия, пока не стало ясно, что она имеет решение. Более того, доказательство теоремы существования зависит от определенных условий, анализ которых может пролить свет на то, как равновесие достигается в реальном мире. Этого простого аргумента в пользу теорем существования достаточно, чтобы оправдать наше внимание к этим чисто техническим вопросам.

#### 4. Устойчивость и детерминированность

Широко распространенное мнение, что Вальрас просто подсчитал уравнения и неизвестные, чтобы доказать существование общего равновесия, не совсем справедливо. Вальрас пытался также показать, как рынок решает эти уравнения, продвигая экономику к равновесному состоянию. Более того, он понимал, что недостаточно показать, что решение общего равновесия существует. Надо доказать также, что оно устойчиво и "в малом", и "в большом" и что оно "детерминировано" в том смысле, что окончательное равновесное положение не зависит от того, каким путем достигается равновесие.

В принципе с детерминированностью равновесия связаны проблемы, отличные от тех, которые возникают в связи с его устойчивостью. Условия устойчивости рынка и теория *tâtonnement* (нащупывание, поиск ощупью (фр.). — *Прим. перев.*), с помощью которой Вальрас решает проблему детерминированности, рассматриваются в его "Элементах" отдельно друг от друга. Мы видели ранее, что анализ устойчивости у Вальраса основан на предположении, что изменения цены прямо зависят от величины избыточного спроса [см. гл. 10, раздел 21]. Вальрас, как и Маршалл, всегда рассматривал неустойчивость в контексте множества точек равновесия; неустойчивое положение неизменно находится между двумя устойчивыми. Но неустойчивое равновесие у Вальраса возникает при пересечении загибающейся назад кривой предложения какой либо производительной услуги с более круто падающей кривой спроса. Это предполагает возможность, но, безусловно, не необходимость множества точек равновесия, поскольку кривая предложения может никогда не загибаться назад, как бы высоко ни поднялись цены факторов. Маршалл, однако, имел в виду случай, когда неустойчивость возникает из пересечения убывающей кривой предложения с менее круто падающей кривой спроса; здесь множество точек равновесия вполне вероятно, поскольку внешняя экономия, вызывающая уменьшение цены предложения, может истощиться ранее при более высоких объемах производства.

Как бы то ни было, Вальрас пошел дальше Маршалла, поскольку он рассматривал устойчивость не только на одном, но и на нескольких рынках. Предположим, что все цены, кроме цен на обувном рынке, являются равновесными. Применяя критерий Вальраса к обувному рынку, мы изменяем цену так, чтобы устранить избыточный или недостаточный спрос. Это должно нарушить равновесие по крайней мере на одном другом рынке, потому что равновесие на всех других рынках определялось с учетом первоначально неравновесной цены обуви. Следовательно, должны произойти корректировки на всех других рынках, а затем опять на обувном рынке, и так далее. Можно предположить, что последующие корректировки на других рынках сойдут на нет или по крайней мере будут менее значительными, чем изменения на обувном рынке. Таким путем вся система движется в направлении равновесия на всех рынках. До этого момента Вальрас довел свое доказательство. В своей работе "Ценность и капитал" Хикс пытался показать, что устойчивое равновесие на всех рынках существует при условии, что эффект дохода выражен достаточно слабо, — это в сущности и есть то, что подразумевается под "полной взаимозаменяемостью" между всеми благами. Критика неудачной попытки Хикса сформулировать специфические динамические предположения, описывающие способ, которым система реагирует на отклонения от равновесия, можно сказать, привела к возникновению экономической динамики как нового направления экономической теории. Здесь, как и во всем остальном, проблемы, которыми занимался Вальрас, не принимались экономистами всерьез в течение сорока или пятидесяти последующих лет.

Проблема детерминированности и устойчивости равновесия рассматривается и в "Принципах" Маршалла. Приложение о бартерной торговле показывает, что равновесие является детерминированным, только если предельная полезность одного из обмениваемых товаров не является постоянной величиной. Если это не так, то окончательные пропорции обмена будут зависеть от условий, на которых совершались более ранние обмены: в процессе проб и ошибок соответствующие кривые предложения будут сдвигаться с каждым актом обмена, и окончательное равновесие может никогда не установиться. В случае рыночного обмена эта проблема не возникает при анализе частичного равновесия, так как предельная полезность денег относительно "незначительных" товаров может рассматриваться как приблизительно постоянная и, следовательно, на нее не влияют первоначальные покупки по неравновесным ценам. Однако это допущение не подходит для системы общего равновесия. Доходы и потери от обмена по неравновесным ценам на одном рынке перетекут на другие рынки и могут, таким образом, помешать достижению равновесия.

Вальрас решает проблему детерминированности равновесия с помощью теории *tâtonnement* или "нащупывания". Проблема, напомним, состоит в том, чтобы показать, что относительные цены, возникающие в процессе свободной конкуренции, в точности равны корням вальрасовой системы уравнений, в которой неизвестными являются равновесные цены и обмениваемые количества. Предполагается, что рынок достигает этого результата наощупь, в процессе проб и ошибок, который никоим образом не зависит от того то, кто заранее знает решения всех уравнений. Трудность здесь состоит в том, чтобы учесть "неверные цены" или неравновесные сделки, которые изменяют распределение активов между участниками (измеренных либо в единицах "*numéraire*", либо в любой иной системе цен) до того, как достигнуто равновесие. Это, в свою очередь, изменяет цены избыточного спроса участников сделок и таким образом меняет параметры окончательного равновесия, которое теперь отличается от диктуемого системой уравнений.

Вальрас осознавал эту трудность уже в первом издании "Элементов", но его понимание процесса нащупывания изменилось со временем; более того, он описывал этот процесс по-разному в своих теориях обмена, производства и капитала. В своей теории обмена он просто исключил неравновесные сделки с помощью следующей предпосылки: торговля, происходящая по "неверным ценам", "приостанавливается" до тех пор, пока не будет испробована новая цена, а действительный обмен совершается только тогда, когда найдена цена равновесия. Распространенное представление, что у Вальраса процесс нащупывания предполагает всеобъемлющего "аукционера", который объявляет изменения цен в соответствии с правилом, по которому цены на каждом отдельном рынке должны изменяться в том же направлении, что и величина избыточного спроса, и разрешает окончательную торговлю только тогда, когда достигнут вектор равновесных цен, в действительности не имеет основания в сочинениях самого Вальраса.

Что-то очень похожее на воображаемого аукционера, однако, содержится у Вальраса в описании процесса нащупывания в производстве. Здесь он предполагал, что производители выпускают "билеты", на которых записаны количества, которые они хотели бы производить при каждой назначаемой цене. Затем цены классифицируются в соответствии с тем, больше они или меньше, чем средние издержки производства каждой фирмы. Только когда предложенные цены продаж равняются удельным издержкам производства продукции, производятся действительно равновесные количества. Аналогично цены на рынках производительных услуг оглашаются в случайном порядке и изменяются в соответствии с тем же правилом, согласовывающим направление изменений цен и избыточного спроса, пока не будут найдены количества продаж, которые уменьшат избыточный спрос до нуля. В обоих случаях описанный процесс демонстрирует, что окончательное состояние равновесия не зависит от пути, которым оно достигнуто.

Вальрас изначально стремился к реалистическому описанию процесса корректировок цен, с помощью которых рынки в действительности достигают окончательного

равновесия. Изучение операций Парижской фондовой биржи убедило его в том, что неравновесные сделки там не допускались, так что этот пример идеально конкурентного рынка был взят из жизни. Но изменения в описании процесса нащупывания в последующих изданиях "Элементов" показывают, что Вальрас постепенно отказался от этой установки на реализм. В последней версии он остановился на том, что его описание процесса нащупывания — это в лучшем случае абстрактная модель того, как рынки в действительности продвигаются к равновесию. Кроме того, следует заметить, что эта модель никоим образом не была единственной.

Теорию нащупывания Вальраса подверг критике Эджуорт, который предложил вместо нее концепцию "перезаключения контрактов" ("recontracting"). Эджуорт предполагал, что покупатели и продавцы всегда заключают предварительные контракты с целью извлечь выгоду из возможности перезаключения контракта в более поздний момент времени. До тех пор, пока количества и цены неравновесны, кто-то будет считать выгодным перезаключить контракт. С помощью этого процесса достигается равновесный вектор цен, при котором никакие изменения контрактов не приносят никому выгоды; в этой точке все контракты оплачиваются в срок, и происходит обмен. Вальрасову теорию нащупывания часто высмеивают. Теория перезаключения контрактов Эджуорта в целом избежала несправедливых нападок. Однако она лишь немногим менее искусственна, чем концепция "билетов" Вальраса. Ни Эджуорт, ни Вальрас не дали убедительного ответа на вопрос, как в реальном мире конкурентные рынки достигают общего равновесия. В некотором смысле такого ответа так и не было дано. Конечно, современные экономисты-математики выводят детерминированности общего равновесия с помощью более элегантно обоснования, чем то, которое применялось Эджуортом или Вальрасом. Например, предположение, что существуют фьючерсные рынки всех товаров и услуг, изящно устраняет трудность, созданную неравновесными сделками. Однако это не следует путать с описанием действительного поведения, при котором необходимы затраты на получение информации об альтернативных возможностях обмена, а также неизбежные промежутки времени между последовательными сделками. Все это говорит о том, что предстоит еще много работы в области экономической теории неравновесных состояний.

## 5. Теория капитала

В заключение нашего разговора о Вальрасе мы должны бегло прокомментировать его имевшую большое влияние теорию капитала. Вальрас был первым, кто отчетливо сформулировал фундаментальное различие между запасами ресурсов и производимыми с их помощью потоками услуг и доходов. Вальрас определил все имеющиеся ресурсы как "основной капитал или капитал как таковой", т.е. "все формы общественного богатства, которые не расходуются вообще или расходуются через какой-либо промежуток времени". "Оборотный капитал или доход" он определял как "все блага недлительного пользования, все формы общественного богатства, которые расходуются мгновенно". Это специфическое отождествление дохода, приносимого капитальными активами, с "оборотным капиталом" показывает, что теория капитала у Вальраса касается только производительных благ длительного пользования; предполагается, что сырье и другие блага, участвующие в процессе производства, целиком потребляются в течение одного периода производства тех товаров, в состав которых они входят. Вальрас начинает с замечания, что цены капитальных благ строго пропорциональны приносимому ими чистому доходу при данной ставке процента. Это происходит благодаря тому, что амортизационные и эксплуатационные отчисления, которые вычитаются из валового годового дохода, считаются пропорциональными цене капитальных благ и независимыми от величины процентных отчислений. Если имеется  $h$  капитальных благ, у нас есть таким образом  $h$  уравнений, приведенных к настоящему моменту будущих доходов, которые связывают неизвестную дисконтированную ценность капитальных благ с известными чистыми годовыми доходами посредством ставки процента. Мы имеем  $h$  уравнений, но  $h + 1$  неизвестных, поскольку сама норма дисконта неизвестна. Следовательно, ставка процента однозначно не определена.

Ситуация соответствует стационарным условиям; стационарная экономика, по Вальрасу, не имеет такого рынка, на котором могут быть определены ценности капитальных благ, по той простой причине, что в стационарном состоянии не производятся новые капитальные блага.

Этот аргумент, который подверг критике Викселль, явно основан на допущении, что отчисления на амортизацию и замену являются техническими константами. Однако, как указывал Бароне, в стационарной экономике легко можно определить ценность капитала, если считать реинвестирование амортизационных отчислений функцией ставки процента. Но анализ Вальраса относится к растущей экономике, в которой издержки производства новых капитальных благ дают возможность построить дополнительные уравнения для определения нормы процента. Предприниматели будут предъявлять спрос на новые капитальные блага до тех пор, пока полученные с их помощью чистые доходы не будут равны цене предложения сбережений. С постоянными коэффициентами затрат при производстве новых капитальных благ мы получаем  $h$  уравнений, выражающих равенство цен капитальных благ и текущих издержек их производства. Таким образом, мы дополнительно имеем  $ih$  уравнений, определяющих ценности капитальных благ как приведенную к настоящему моменту ценность их постоянных чистых доходов.

Теперь мы рассмотрим проблему капитала с точки зрения предложения. В первых трех изданиях "Элементов" Вальрас просто постулировал фиксированное предложение сбережений. В четвертом издании (1900) он применил к сбережениям теорию полезности, до этого применявшуюся к потреблению. Чтобы установить связь между полезностью и капитальными благами, которые не имеют непосредственной полезности, он изобрел однородный товар  $E$ , представляющий "кусочек постоянного дохода" в единицу времени. Считается, что каждая семья имеет нормальную функцию спроса на товар  $E$  — в действительности нормальную функцию спроса на новые капитальные активы — цена которого является величиной, обратной ставке процента: чем больше чистый доход от капитальных благ, тем меньше цена  $E$  и больше спрос на право получения "постоянного чистого дохода". Неизвестные цены капитальных товаров теперь заменяются единственной ценой  $E$ . Спрос на "кусочки постоянного дохода" и предложение сбережений должны равномерно распределяться между отраслями в соответствии с правилом равенства взвешенных предельных величин, которое устанавливает пропорциональность между чистым доходом от капитальных благ и их ценами; при этом коэффициент пропорциональности равняется  $1/E$  или ставке процента. К предыдущим  $2h$  уравнениям мы можем теперь добавить еще одно уравнение, оно описывает условие равновесия, заключающееся в том, что величина спроса на новые капитальные блага равняется валовым сбережениям. В дополнение мы имеем уравнение, выражающее суммарное предложение валовых сбережений — величину спроса на  $E$ , умноженную на его цену, как функцию всех цен. Эти  $2h + 2$  уравнений соответствуют  $2h + 2$  новым неизвестным, которые следует определить: (1) чистые доходы от  $h$  капитальных благ; (2) величина спроса на  $h$  капитальных благ; (3) цена  $E$  как величина, обратная ставке процента, т.е. единая цена новых капитальных благ; (4) предложение валовых сбережений. При определенных таким образом ставке процента и ценности новых капитальных благ ценность старых капитальных благ также можно определить путем дисконтирования доходов от них по ставке процента, установленной на рынке для новых капитальных благ.

Вальрас предположил заданное распределение запаса капитальных благ между предпринимателями. Эти капитальные блага порождают в будущем рентные доходы. Зная ставку процента на рынке капиталов, предприниматели могут подсчитать, использовать ли им капитальные блага в производстве или продать их и инвестировать вырученные деньги на рынке ссудных капиталов. Но продажа возможна только в том случае, если существует рынок для бывшего в употреблении оборудования, и даже в этом случае она часто может повлечь за собой потери капитала. Мы сталкиваемся здесь с той же проблемой нащупывания, что и на рынках товаров; существует одно и только одно распределение запаса капитальных благ между предпринимателями,

которое будет соответствовать окончательной равновесной ставке процента. Проблема состоит в том, чтобы прийти к окончательному равновесию из первоначального положения, и упоминания о потерях капитала достаточно, чтобы показать, что путь к равновесию вполне может помешать его достижению. Вальрасу снова не удастся осуществить действительно динамический анализ условий равновесия, в данном случае относительно цен существующих капитальных благ.

Проблема становится еще сложнее, когда производятся новые капитальные блага. Они должны приносить одинаковую норму дохода, иначе их производство не сможет удовлетворить условию равновесия, согласно которому капитальные суммы приносят одинаковый доход, где бы они ни применялись. Объединяя первое условие со вторым, мы хотим, чтобы в равновесном состоянии капиталы приносили единую ставку дохода в независимости от того, применяются ли они в производстве новых капитальных благ или для покупки старых. Более того, эта ставка дохода должна будет равняться ставке процента на рынке ссудного капитала, поскольку капиталисты всегда имеют возможность превратиться в рантье, живущих на дивиденды со своего отданного займа капитала. В целом это тройное равенство — ставка дохода или ставка прибыли на капитал = внутренней ставке дохода от инвестиционных проектов = ставке процента на рынке ссудного капитала — должно выполняться одновременно, но как только мы примем во внимание неопределенность, износ и устаревание капитала как результат технического прогресса, мы легко убедимся, что любые корректировки исходных данных могут и не привести к однозначному и стабильному равновесию. Вальрасу, безусловно, не удалось удовлетворительно решить эту проблему, и он постоянно склонялся к тому, чтобы для упрощения предположить идентичность капитальных благ, т.е. либо однородность, либо бесконечную гибкость капитала. Возможно лучше всего это выразил Жаффе, который сказал, что Вальрас развивал теорию образования, а не накопления капитала, имея в виду, что в его системе есть и сбережение, и инвестирование, но при этом количества капитальных благ в руках капиталистов в действительности не меняются; если бы они менялись, это создало бы проблему с детерминированностью равновесия, т.е. с доказательством того, что путь системы к равновесию закончится в той самой конечной точке, которая была предсказана первоначальной системой уравнений.

По сравнению с многословными рассуждениями австрийской школы об определении капитала, взаимозависимости трех причин существования процента и среднем периоде производства вальрасова теория капитала кажется чрезвычайно простой и элегантной. В противоположность тысячам страниц, на которых Бём-Баверк и Виксель расточали свои соображения по этому вопросу, у Вальраса в "Элементах" демонстрация того, как определяется ставка процента, занимает ровно сорок страниц. Теория Вальраса формально безупречна, но в чем ее сущность? Вальрас столкнулся с большими сложностями в четвертом издании, когда включил в свою систему чистые сбережения, но все же ничего не сказал о форме кривой предложения сбережений. Рассматривать сбережения как спрос на особый тип потребительского товара  $E$  недостаточно, поскольку осуществление сбережений предполагает сравнение между настоящими и будущими полезностями. Судя по одному из писем Вальраса Бём-Баверку, он не отрицал существования предпочтения настоящего. При этом он никогда не упоминал о нем в "Элементах". Кроме того, он не объяснил, почему новые капитальные блага вообще должны находить спрос и будет ли в этом случае срок службы новых машин отличаться от срока службы старых как функция относительных цен факторов. Его совершенно не занимает вопрос, расширяется, углубляется или мелеет поток капитала. Реальный капитал у Вальраса не имеет временной структуры. Это порождает вопрос: как следует измерять капитал? Последовательно измерять его в денежных единицах, как это делает Вальрас, означает игнорировать действительную разнородность капитального запаса. С другой стороны, главным элементом подхода к теории капитала с точки зрения общего равновесия действительно является то, что вопросу о том, как следует измерять совокупный капитал, не придается значения.

Проблема заключается в том, как определяется ставка процента на рынке заемных средств и как рынок ошупью движется к общему равновесию, когда ценность капитального запаса и даже временная структура этого запаса неизвестна. По этой причине Вальрас никогда не высказывался, за исключением случайных эпизодов, в поддержку знаменитого утверждения, что падение ставки процента ведет к увеличению отношения капитал-труд в экономике.

Теория капитала Вальраса, как мы видели [см. гл. 12, раздел 18], была воспринята Фишером, который определял капитал как любой запас, который через какое-то время приносит поток услуг —, землю, машины, сырье, природные ресурсы и трудовые навыки людей, а "доход" — как излишек этих услуг над теми затратами, которые необходимы для поддержания и замещения запаса богатства. Отсюда следует, что капитал — это единственный фактор производства, что весь подлежащий распределению доход состоит из процента, заработная плата представляет собой процентные платежи на человеческий капитал, а национальный доход целиком состоит из потребительских расходов. Мало кто из экономистов после Фишера заходил столь далеко: если капитал является единственным фактором производства, это означает, что он представляет собой однородный "вечный фонд" производительной силы, что один капитальный актив всегда может быть превращен в другой без всякого ущерба для потребления, а человеческий капитал накапливается точно так же, как физический капитал. Однако, несмотря на эти возражения, многие современные авторы, занимающиеся теорией капитала, сочли полезным, по крайней мере в дидактических целях, соединить тезис Фишера о том, что совокупный объем капитала в экономике — это просто вечный поток дохода деленный на ставку процента, с вальрасовой концепцией цен спроса домашних хозяйств на "куски вечного дохода". Это делает ненужными все темные рассуждения австрийской школы о причинах существования процента, связанные с продолжительностью производства во времени. В этом смысле столетней давности разграничение между "теорией авансирования" ("*advance economics*") и теорией синхронизации по-прежнему имеет значение, при этом первый подход присущ таким авторам, как Линдаль и Хайек, а второй подход переходит от Вальраса, Дж.Б. Кларка и Фишера к Ф. Найту.

## 6. Теория денег

Вальрас сохраняет симметрию своей системы, одновременно рассматривая оборотный капитал и спрос на наличные деньги. Потребители владеют двумя видами "оборотного капитала": запасами потребительских товаров и запасами наличных денег. Предприниматели также владеют запасами товаров (*inventories*) и кассовыми остатками. Величины спроса и предложения на запасы товаров и денежные остатки теперь можно записать как функции всех цен, и сформулировать обычные условия расчистки рынка и нулевой прибыли, чтобы показать, что расширенная система имеет решение.

Решая, какая сумма денег необходима для финансирования своих сделок, каждый человек учитывает только реальную покупательную способность денег по отношению к товарам и услугам. Общая сумма реальных ликвидных остатков (запасов), которыми общество желает владеть, должна в равновесном состоянии равняться имеющемуся количеству денег. Механизм, с помощью которого достигается это равновесие, заключается в колебаниях ставки процента. "Действительный спрос на деньги представляет собой уменьшающуюся функцию ставки процента", — пишет Вальрас, поскольку процент это цена отказа от полезности, получаемой от владения активами в ликвидной форме. Поскольку предельная полезность услуг запаса денежных остатков должна находиться в том же соотношении со ставкой процента, как и предельная полезность любого другого товара или услуги, "цена" денег должна быть одинаковой как для монетарного, так и для немонетарного их применения; другими словами, денежная и реальная ставка процента в равновесии должны быть равны. Таким образом, Вальрас интегрировал теорию денег в свою систему общего равновесия.

## 7. Оценка вклада Вальраса в экономическую теорию

Во многих пунктах экономическая теория Вальраса бедна содержанием: он уделял слишком большое внимание форме. Мы уже убедились в этом на примере теории капитала. Есть и другой пример — это знаменитое вальрасово правило нулевой прибыли при долгосрочном равновесии. Это правило не выводится из теории фирмы, показывающей, что достигаемая в стационарном равновесии тенденция к нулевой прибыли, действительно существует. То, что предпринимательство является бесплатной услугой в стационарной экономике — это у Вальраса просто постулат. Действительно, не будет преувеличением сказать, что у него не было теории предложения. Даже предложение услуг домашними хозяйствами рассматривается только в чисто формальном смысле. И хотя в третьем издании "Элементов" Вальрас принял теорию предельной производительности, он не внес никакого вклада в ее развитие; он продолжал делать упор на расширении производства без какого-либо изменения в соотношении факторов. Его теория благосостояния и даже теория денег могли бы дать дополнительные свидетельства формалистического подхода, но этот вопрос и так достаточно ясен. Вклад Вальраса в содержательную экономическую теорию ограничивается лишь теорией потребительского поведения, где он действительно проявил большую проницательность и глубину анализа, чем его современники. Конечно, наше отношение к этому обвинению в формализме целиком зависит от нашего понимания того, какую цель ставил перед собой Вальрас. Обычно считается, что он пытался на абстрактном уровне исследовать функционирование рынка совершенной конкуренции. Однако, изучая систему Вальраса в течение всей своей жизни, Уильям Жаффе пришел к выводу, что Вальрас вовсе не имел намерения сконструировать что либо похожее на реалистическое описание конкурентной экономики, а скорее хотел показать, что может быть изобретена последовательно рациональная экономическая система, которая максимизирует общественное благосостояние, путем обеспечения как "коммунативной", так и дистрибутивной "справедливости". Это был не позитивный анализ совершенной конкуренции, а своего рода "реалистическая утопия" или по крайней мере нормативная платформа для такой политики, которая приведет реальный мир в соответствие с идеальным миром общего равновесия. Если Жаффе прав, недостаток содержания во многих из теоретических построений Вальраса, его стремление приспособить жизнь к модели, а не модель к жизни получают совершенно иной смысл.

"Лиса знает много вещей, а еж знает одну большую вещь", — сказал греческий поэт. Вальрас был скорее "ежом", чем "лисой". Что бы мы ни думали о его целях или о содержательном значении его работы, нам следует быть снисходительными к его слабостям, поскольку одна большая вещь, которую он действительно знал, а именно взаимозависимость всех цен и количеств в экономике, была, наверное, первой действительно новой значительной идеей, появившейся в экономической науке после Рикардо. Конечно, экономисты всегда знали, что все зависит от всего, но полный смысл этого обобщения не был осознан до Вальраса. Когда мы говорим о формализме Вальраса, мы должны также помнить, что сегодня почти вся экономическая наука является по духу вальрасианской. Безусловно, современные теории денег, международной торговли, занятости и экономического роста — это упрощенные варианты теории общего равновесия. "Новая" экономическая теория благосостояния — это также ответвление теории общего равновесия. Даже анализ частичного равновесия Маршалла рассматривается сегодня в контексте общего равновесия. В своей работе "Ценность и капитал", которой мы во многом обязаны возрождением идей Вальраса в современной экономической теории, Хикс писал: "Очевидно, что многие экономисты (может быть, даже большинство из тех, кто серьезно занимался изучением работ Вальраса) в конце концов ощутили некоторую бесплодность его подхода. Действительно, сказали бы они, Вальрас предложил нам картину системы в целом; но это весьма общая картина, и вряд ли она дает что-либо, кроме уверенности в том, что все как-нибудь само собой образуется (Хикс Дж. Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1988. С. 155-156). Я полагаю, что причина этой бесплодности вальрасовой системы кроется большей частью в том,

что он не дошел до формулирования законов изменения его системы общего равновесия. Он мог сформулировать условия, касающиеся цен, установленных с учетом данных ресурсов и данных предпочтений; но он не объяснил, что случится, если вкусы или ресурсы изменятся". Мы хотим лишь сказать, что сравнительный статический анализ, насколько мы знаем, почти полностью является результатом попытки трех поколений экономистов вывести операционные теоремы об экономическом поведении в рамках общего равновесия. Вся современная микро и макроэкономическая теория может рассматриваться как совокупность различных способов придать системе общего равновесия операциональность: в методе частичного равновесия Маршалла некоторые переменные уничтожаются, поскольку их считают данными, в кейнсианской теории дохода некоторые переменные уничтожаются путем агрегирования их с другими; в леонтьевском анализе затрат-выпуска и анализе деятельности взаимоотношения между переменными упрощаются с помощью линейных приближений (*linear approximations*). С каждым днем становится все более очевидно, что Шумпетер был прав: "Элементы" Вальраса были пролегоменами или Великой Хартией современной экономической теории.

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ ПАРЕТО

Работа Парето представляет собой водораздел в истории субъективной теории благосостояния. Более ранние авторы, работавшие в рамках теории полезности, всегда рассматривали "благосостояние" как сумму количественных, поддающихся измерению полезностей для всех индивидов (домохозяйств) общества; соответственно оптимальным считалось такое распределение ресурсов, которое максимизировало благосостояние в этом смысле. Ко времени Маршалла было признано, что эта "арифметика счастья" базируется на предположении, что все люди имеют идентичные функции полезности дохода. В этом случае, конечно, оптимальное распределение ресурсов будет достигнуто только тогда, когда доход распределяется поровну.

Постулат Бентама, согласно которому общее благосостояние — это просто арифметическая сумма благосостояний отдельных людей, обходит проблему сравнения полезности для разных людей, поскольку рассматривается один-единственный случай, при котором такое сравнение не вызывает трудностей. Фактически все авторы до Парето таким способом игнорировали вопрос о сравнении различных оптимумов, связанных с разными распределениями дохода. Маршалл использовал понятие потребительского излишка, но не уделял достаточного внимания тому, что сумма потребительских излишков является функцией индивидуальных различий в реальном доходе [гл. 10, раздел 13]. Эджуорт отбросил предпосылку равных возможностей к удовлетворению потребностей, но защищал правило одинаковых предельных тягот при налогообложении, исходя из одинаковых функций полезности дохода [гл. 9, раздел 5]. Виксель критиковал обобщение Джевансом и Вальрасом оптимальных условий обмена на том основании, что оптимальные условия производства и обмена зависят от начального распределения факторов производства в экономике. Виксель рассматривал проблему межличностных сравнений полезности более честно, чем любой из современных ему авторов, но даже он защищал специфическую экономическую политику, которая исходит из того, что не существует значительных индивидуальных различий в функциях полезности.

В "Учебнике политической экономии" (1906) Парето решительно отошел от традиционной практики. Он не только отверг количественную полезность и аддитивную функцию полезности, но и жестко ограничил себя соображениями, которые никоим образом не зависят от каких-либо межличностных сравнений. Значение оптимума Парето с учетом ограничений можно отчетливо увидеть, изучая предельные условия обмена в условиях совершенной конкуренции. Как было известно всем экономистам после Джеванса, оптимальные условия обмена зависят только от сравнений полезности в сознании каждого человека, а не между людьми.



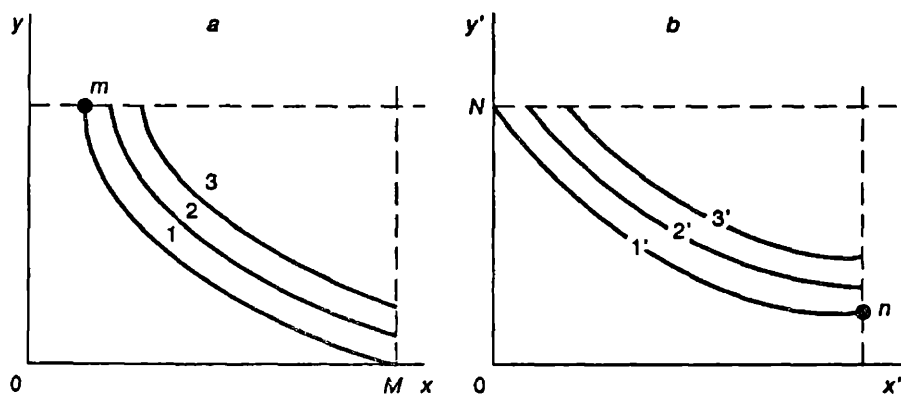


Рис. 13-2

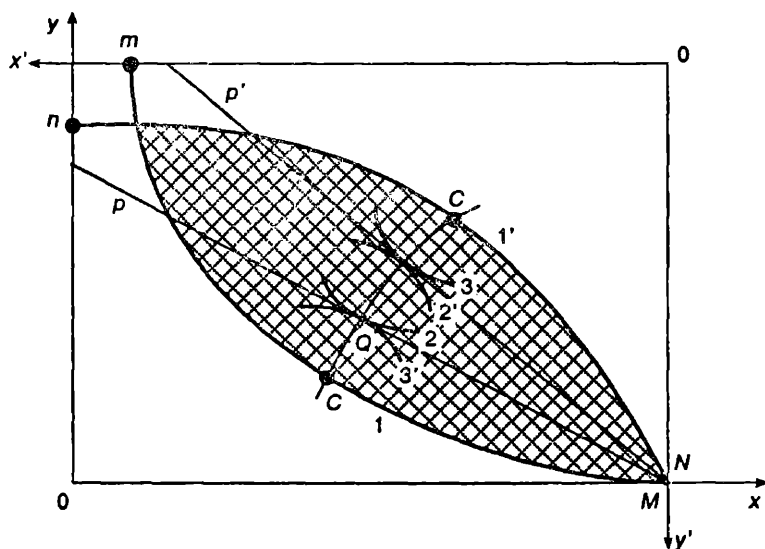


Рис. 13-3

### 8. Условия оптимального обмена

Предположим, что два человека владеют количеством  $OM$  блага  $x$  и количеством  $ON$  блага  $y$  соответственно. Кривые безразличия этих двух людей показаны на рис. 13-2. Теперь так же, как это делал Парето в "Учебнике", мы совместим кривые безразличия на одной диаграмме, повернув рис. 13-2б на  $180^\circ$  и наложив его на рис. 13-2а, пока  $M$  и  $N$  не совпадут (так называемая "коробка Эджуорта") (рис. 13-3). Каждая точка внутри или на границах заштрихованной площади представляет собой возможный акт обмена, выгодный для обеих сторон, поскольку в худшем случае он оставляет их на кривых безразличия 1 и 1', а возможно, на более высоких кривых безразличия. Однако человек, который владеет  $OM$  количеством  $x$ , захочет в результате продвинуться как можно дальше в северо-восточном направлении, тогда как человек, владеющий  $ON$  количеством  $y$ , захочет в итоге продвинуться как можно дальше в юго-западном направлении; в то же время они оба должны согласиться на обмен в соотношении, соответствующем наклону линий цен  $MP, MP', \dots$ ; следовательно, торговля может происходить в любом месте на "контрактной кривой"  $CC$ , являющейся геометрическим местом точек касания двух систем кривых безразличия.

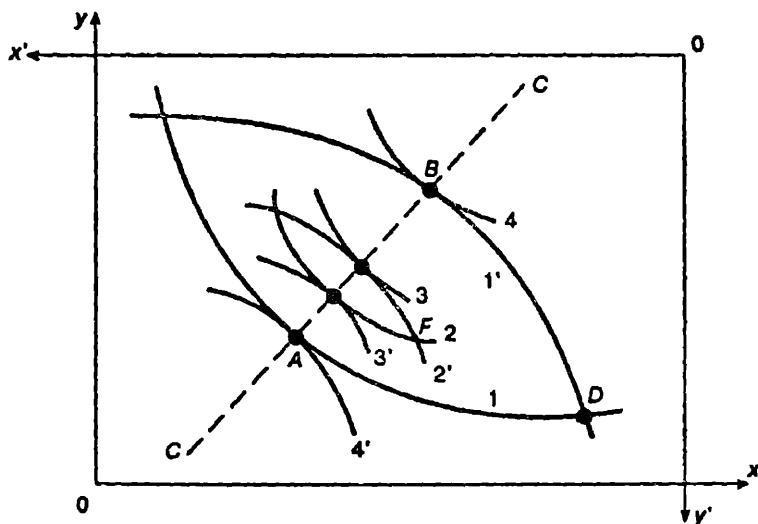


Рис. 13-4

В случае двустороннего обмена предположения, что каждый человек максимизирует свое удовлетворение, недостаточно для определения цены равновесия, по которой будут продаваться два товара [см. гл. 8, раздел 9]. Обмен же на конкурентном рынке всегда будет помешать обоим индивидов в одну и ту же точку на контрактной кривой, так как оба сталкиваются с одним и тем же набором цен. Если относительная цена  $y$  в единицах  $x$  равна наклону линии цен  $MP$ , каждый человек максимизирует свое удовлетворение, приобретая дополнительные количества  $x$  и  $y$  до тех пор, пока их предельные полезности не будут пропорциональны их относительным ценам. Поскольку оба человека реагируют на одну и ту же систему цен, соотношения предельных полезностей или предельная норма замещения для любой пары товаров должна быть одной и той же для обоих индивидов. Обмен произойдет в точке  $Q$ , где предельная норма замещения между двумя товарами одна и та же для обоих участников обмена.  $Q$  — это точка оптимального обмена, так как никто не может перейти на более высокую кривую безразличия, не столкнув другого на более низкую.  $Q$  является оптимумом, однако только относительно данных цен и исходных количеств  $x$  и  $y$ , выносимых на рынок. Сумма удовлетворений двух людей вполне может быть выше в других точках на контрактной кривой. Поскольку мы не хотим делать межличностных сравнений полезности, нам придется удовлетвориться утверждением, что каждая точка на контрактной кривой является высшей только по отношению к точкам вне контрактной кривой.

Например (рис. 13-4), все точки на контрактной кривой между  $A$  и  $B$  являются высшими по отношению к  $D$ , так как они позволяют одному из индивидов перейти на более высокую кривую безразличия, не принуждая другого перейти на более низкую кривую безразличия. Для этого случая  $F$  также является высшей по отношению к  $D$ , хотя сама по себе она и не является точкой оптимума. Но  $F$  несравнима ни с  $A$ , ни с  $B$ , хотя все три точки сравнимы с  $D$ : передвижение с  $F$  на  $A$  или на  $B$  увеличило бы благосостояние одного человека, но обязательно уменьшило бы благосостояние другого. Таким образом, отказ от межличностных сравнений полезности означает, что единственными изменениями, которые могут оцениваться, являются те, которые делают всем либо лучше, либо хуже, или те, которые делают лучше по крайней мере одному человеку, не делая хуже кому-либо другому; улучшение чьего-либо благосостояния за счет кого-то другого не может оцениваться в количественных единицах полезности. Движение в направлении контрактной кривой всегда представляет собой несомненное увеличение суммарного благосостояния, но движение вдоль контрактной кривой изменяет распределение суммарного благосостояния между участниками рынка.

## 9. Оптимум Парето

Формулировка максимума благосостояния Парето обобщает результаты, только что выведенные нами для меновой экономики. Оптимум Парето определяется как положение, в котором невозможно улучшить чье-либо благосостояние путем трансформации товаров и услуг в процессе производства или обмена без ущерба для благосостояния какого-либо другого индивида. Чтобы избежать необходимости делать межличностные сравнения полезности, Парето отказался оценивать все другие изменения в благосостоянии. Вследствие этого в его определении отсутствует понятие единственного общественного оптимума, и вместо этого предполагается бесконечное количество несовместимых между собой оптимумов. Зона сравнимости расширяется, однако, благодаря введению понятия компенсационного платежа. Впервые на это указал Энрико Бароне в знаменитой статье "Министр производства коллективистского государства", опубликованной в 1908 г., но не переведенной на английский язык до 1935 г. Бароне предлагал, чтобы все изменения в индивидуальном благосостоянии могли быть выражены эквивалентной суммой реального дохода, которую человек хотел бы получить или заплатить для того, чтобы вернуться к своему исходному благосостоянию. Эта идея знакома: это не что иное, как измерение потребительского излишка в деньгах. Изменение, которое дает выгоду одним людям, но приносит ущерб другим, теперь может быть сочтено приростом общего благосостояния, если выигравшие могут компенсировать ущерб проигравшим так, что последние добровольно примут это изменение; после того, как сделаны компенсационные платежи, выигравшим становится лучше, а проигравшим не становится хуже.

Бароне не настаивал на том, что компенсация должна выплачиваться в действительности, не делали этого также Калдор и Хикс в 30-х годах, когда они возродили концепцию компенсационных платежей в экономической теории благосостояния. И действительно, существует целая бездна различий между потенциальной компенсацией и действительным компенсационным платежом: потенциальная компенсация предполагает, что существует избыточный доход, который можно распределить, в то время как действительная компенсация подразумевает, что наиболее предпочтительное перераспределение этого избыточного дохода уже произошло, а это означает, что мы опять столкнулись с межличностным сравнением полезности. Сошлемся на пример, часто приводимый в экономической теории благосостояния. Утверждать, что отмена Хлебных законов в 1846 г. увеличила реальный доход потребителей в Британии в большей степени, чем уменьшила реальный доход британских лендлордов, — значит утверждать, что можно придумать компенсационный платеж, удовлетворяющий лендлордов, который побудил бы их принять отмену Хлебных законов, но при этом потребители по-прежнему выигрывали бы от нее. Это утверждение базируется на личных оценках выигравших и проигравших и не включает никаких межличностных сравнений. Однако рекомендовать, чтобы лендлордам действительно компенсировали их потери, означает одобрять исходное распределение ресурсов и соответствующих доходов, относительно которого складывались оценки выигравших и проигравших. Одобрять таким образом *status quo ante* (положение, которое было прежде — лат.), волей-неволей мы связали себя с межличностным сравнением полезности. Кроме того, если уж компенсация выплачена, то окончательное распределение дохода будет отличаться от изначального распределения, что в свою очередь породит другую систему оценок потенциальных компенсационных платежей. Какие основания полагать, что вторая система оценок будет такой же, как и первая?

## 10. Двойной критерий Ситовски

Этот вопрос естественным образом приводит нас к рассмотрению двойного критерия увеличения общественного благосостояния, изобретенного Ситовски. Прежде чем мы сможем сказать, что отмена Хлебных законов увеличила общее благосостояние, мы должны не только знать, что *после* отмены доход мог быть перераспределен так, чтобы всем стало лучше, чем было до того, но и быть уверенными в том, что не было возможно улучшить благосостояние путем простого перераспределения дохода до отмены законов. Пока не выполнено это последнее условие, то, что мы считаем эффектом от

отмены, включает, как это и было на самом деле и еще кое-что. Совершенно ясно, что отмена Хлебных законов улучшила бы общественное благосостояние, если бы ленд-лорды получили плату за то, чтобы добровольно принять изменение, и с помощью этих денег подкупили потребителей, чтобы они не требовали отмены, так как требуемая взятка была бы меньше, чем ожидаемые потери лендлордов от отмены законов. Это приводит к противоречию: свободная торговля эффективна с точки зрения изначального распределения дохода, но неэффективна с точки зрения окончательного распределения. Этого противоречия не было бы, если бы свободная торговля действительно представляла собой движение к суперэффективности, где всем без исключения становится лучше. Но в обычных условиях экономическое изменение означает потери для некоторых людей, и тогда двойной критерий должен удовлетворяться до того, как мы сможем сказать, что благосостояние выросло.

Ситовски пытается, таким образом, отделить эффективность от справедливости. Увеличение благосостояния согласно его критерию имеет место тогда, когда при любом возможном распределении дохода до изменения всем в результате становится лучше, даже если действительно выплачиваются компенсационные платежи. Кажется, что этот двойной критерий лишает нас большей части тех позиций, которые завоеваны компенсационным принципом Бароне. Нам запрещено сравнивать ситуации с разными распределениями дохода, которые не отвечают двойному критерию и которые, собственно говоря, составляют большинство ситуаций, встречающихся в реальном мире.

Проблема с двойным критерием напоминает проблему исчисления индексов физического объема производства, которая возникает, когда цены изменились. На вопрос о том, действительно ли  $\sum p_2 q_2 > \sum p_1 q_1$ , нет простого ответа, если изменились и цены, и количества. Мы можем лишь заключить, что реальный выпуск продукции увеличился, если выполнен двойной критерий: ценность совокупного продукта должна увеличиться независимо от того, используются ли в качестве весов цены первого года или второго года. Другими словами, нам требуется, чтобы выполнялось как  $\sum p_2 q_2 > \sum p_1 q_1$ , так и  $\sum p_2 q_2 > \sum p_1 q_1$ . Точно так же, как изменение цен вынуждает нас проверить, не является ли ценность выпуска функцией используемой системы весов, так и изменение в распределении дохода делает необходимой оценку благосостояния как при начальном, так и при окончательном распределении дохода. Если двойной критерий для индекса производства выполняется, мы, несомненно, можем утверждать, что реальный выпуск увеличился. Это, однако, не обязательно означает, что возросло благосостояние. Даже если вкусы неизменны, следует учесть, что вкусы каждого человека взвешиваются его суммарными расходами, которые, в свою очередь, зависят от его дохода. Если только количество всех товаров не возрастает в одинаковой пропорции, увеличение реального выпуска, сопровождающееся изменениями относительных цен, обязательно изменяет структуру расходов и, следовательно, изменяет оценку дохода всем обществом. Если мы хотим применить двойной критерий к росту благосостояния, нам требуется, чтобы общее благосостояние было инвариантно к изменениям в структуре расходов и, следовательно, к изменениям в распределении дохода. Ясно, что здесь мы имеем дело с самым сильным критерием межличностного сопоставления полезности. Таким образом, долгая дискуссия о критериях благосостояния, начатая Парето и продолженная Бароне, Хиксом, Калдором и Ситовски — не продвинула нас дальше в оценке тех политических мероприятий, которые приносят одним людям выгоду, а другим — вред. Проблема эффективности оказывается неотделимой от проблемы справедливости.

## 11. Современная теория благосостояния

Попытка экономистов определить оптимум благосостояния без соизмерения индивидуальных полезностей имеет давнюю историю. За полвека до Парето Дж.С.Милль проводил различие между непреложными "законами производства" и гибкими "законами распределения" пытаясь убедить своих читателей, что вопрос о размере пирога может быть отделен от вопросов о его кусках [см. гл. 6, раздел 1]. Вера в то, что

"эффективность" и "справедливость" могут быть каким-то образом разделены, представляет собой одну из наиболее давних иллюзий экономической науки. Фактически каждый экономист до Парето анализировал ту или иную меру экономической политики так, как будто возможно вначале обсуждать ее воздействие на эффективность распределения при данном распределении дохода, а затем завершить анализ, оценивая соответствующие изменения в распределении дохода. Однако эти две стадии никогда отчетливо не разграничивались, так что часто было трудно увидеть, на каком этапе происходили межличностные сравнения полезности. Заслугой Парето явилось такое определение общественного благосостояния, при котором разграничение между эффективностью и справедливостью стало кристально ясным. Но Парето продолжал верить, что оценка экономической политики может быть дана на основе одних лишь соображений эффективности. Развитие "новой" экономической теории благосостояния, однако, заставило в этом усомниться.

Признав, что дискуссия зашла в тупик, Бергсон предложил оценивать изменения благосостояния посредством "функции общественного благосостояния", т.е. системы общественных кривых безразличия, ранжирующей различные комбинации индивидуальных полезностей в соответствии с системой ценностных суждений о распределении дохода. К сожалению, остается неясным, должны ли это быть суждения экономистов, законодательных органов, избирателей или какой-либо другой особой группы людей, а также то, каким образом мы должны учитывать какие-либо различия в таких суждениях. Ведь именно эти различия в ценностных суждениях разных людей и групп составляют главную трудность теории благосостояния. "Новая" теория благосостояния, восходящая к Парето, была попыткой выяснить, что можно сказать об общем благосостоянии, не прибегая к межличностным сравнениям. В результате новейших дискуссий было выяснено, что коль скоро налагается жесткое табу на межличностные сравнения, то остается очень немногое. Это не значит, конечно, что, пытаясь производить межличностные сравнения, мы получили бы впечатляющий ряд значительных теорем, относящихся к экономической политике. Тем не менее, истинная теория благосостояния скорее должна вторгаться в предмет прикладной этики, чем избегать его. При любом общественном строе должен существовать определенный консенсус относительно целей общества. Экономическая политика, однако, почти всегда является средством для достижения целей, которые сами не до конца ясны; более того, некоторые из них могут противоречить друг другу. Экономическая теория благосостояния должна оказывать влияние на формирование общественного консенсуса, придавая ясность целям различных политических мер и демонстрируя соответствие или несоответствие целей политики ее средствам. Это не просто благое пожелание: работы таких экономистов, как Эрроу, Блэк, Даунс, Бьюкенен, Туллок и Ротенберг, об общественном выборе и "вычислении консенсуса" идут именно в этом направлении. Поэтому в ближайшем будущем возможно появление междисциплинарной науки на стыке политологии и экономической теории, которая избавит теорию благосостояния от ее недугов.

После всего сказанного нам следует предостеречь читателя относительно следующего. "Новая" теория благосостояния странным образом исходит из того, что суждения, касающиеся "эффективности", не являются ценностными, в то время как суждения, касающиеся "справедливости", обязательно содержат ценностный элемент. Межличностные сравнения полезности — это только один тип ценностных суждений и, наверное, не самый важный из тех ценностных суждений, которые неизбежно входят в теорию благосостояния. Таким образом, концепция оптимального по Парето распределения ресурсов базируется на трех предположениях, которые бесспорно являются ценностными суждениями: (1) каждый человек лучше всех способен оценить свое собственное благосостояние; (2) общественное благосостояние определяется только в единицах благосостояния отдельных людей; и (3) благосостояние отдельных людей несопоставимо. Хотя с этими ценностными суждениями согласны очень многие (по крайней мере, среди экономистов), но даже всеобщее согласие с ценностными суждениями не делает их "объективными": они остаются ценностными суждениями. Короче,

"свободной от ценностей теории благосостояния" не существует, и само это словосочетание содержит внутреннее противоречие. Повышение благосостояния означает нечто желаемое: говоря о нем, мы неизбежно допускаем ценностные суждения.

## 12. Предельные условия максимального благосостояния

Предположим, вопрос распределения дохода уже улажен путем коллективного решения. В этом случае может быть сформулирован ряд предельных условий, которые должны быть выполнены для оптимального распределения ресурсов. Эти предельные условия - не более, чем система уравнений, которые должны быть решены для определения неизвестных цен и количеств всех товаров и услуг, распределенных между индивидами и видами употребления. Если нам известны принадлежащие отдельным лицам запасы ресурсов, технические коэффициенты затрат, а также бергсонова функция благосостояния, включающая этику распределения, то теоретически должно быть возможно решить систему уравнений относительно неизвестных цен и количеств. Принимая во внимание вклад Вальраса в теорию общего равновесия, можно испытать что-то вроде шока, осознав, что большинство предельных условий социального оптимума так и не были ясно и детально сформулированы вплоть до совсем недавнего времени. Даже Парето и Бароне не пошли намного дальше постулирования условий оптимального обмена. Полный перечень условий оптимума впервые появился в статьях Лернера о социалистической экономике в середине 30-х годов и был наилучшим образом сформулирован в двух классических статьях Бергсона и Хикса в 1938 и 1939 гг.

В качестве полезного обзора практически всей неоклассической микроэкономики мы перечислим сейчас наиболее важные из условий оптимума. Читатель может проверить (подтвердить) любое из них самостоятельно с помощью хорошо известного правила равенства предельных величин, которое определяет оптимум как ситуацию, в которой не может быть взаимовыгодной торговли.

1. *Условие оптимального обмена.* Соотношение предельных полезностей, или предельная норма замещения для каждой пары потребительских товаров должно быть одинаковым для всех домохозяйств, которые потребляют оба товара; другими словами, все домохозяйства должны в результате оказаться где-то на контрактной кривой обмена в "коробке Эджуорта"<sup>3</sup>.
2. *Условие оптимального производства.* В пределах технических ограничений соотношение предельных продуктов (в натуральном выражении), или предельная норма замещения для каждой пары факторов производства должно быть одинаковым для всех фирм в отрасли, производящей однородный продукт. Если производственные факторы отложены по осям "коробки Эджуорта", изокванты для любой пары фирм должны являться касательными друг к другу; все фирмы должны оказаться в итоге на контрактной кривой производства. Кроме того, предельная норма замещения между производством любых двух товаров должна быть одинаковой для любых двух фирм, производящих оба товара.
3. *Условие оптимальной структуры продукции.* Если удовлетворяются первое и второе условия, предельный продукт каждого фактора будет обладать одинаковой ценностью в каждой отрасли, и цены, соответствующие этой ситуации, будут равны предельным нормам замещения между потребляемыми благами, общим для всех домохозяйств. Суммируя, получим, что предельная норма замещения между любой парой продуктов для любого домохозяйства, потребляющего оба товара, должна быть такой же, как предельная норма замещения между ними в производстве.
4. *Условие оптимальной интенсивности использования факторов.* Предельная норма замещения между работой и досугом должна быть равна предельной технической норме замещения между часами работы и получаемым в результате продуктом; другими словами, должно быть невозможно

увеличить суммарную ценность выпускаемой продукции, заплатив рабочему за то, чтобы он работал меньше или больше часов, или переведя его на другой участок работы.

5. *Условие оптимального момента времени.* Если мы учтем распределение вложений ресурсов и выпуска продукции во времени, первые четыре условия оптимума могут быть применены для того, чтобы получить оптимальные условия этого распределения. Предельная норма замещения во времени между каждым фактором производства и продуктом, так же как и предельная норма замещения во времени между факторами и между продуктами, должна быть равна ставке процента по нерисковым ценным бумагам. Таким образом ставка процента должна уравнивать предельные предпочтения настоящего для всех людей с нормой дохода относительно издержек. Если некоторые активы являются неликвидными и их доход ненадежным, то предельные ставки замещения между каждой парой активов различных степеней ликвидности и надежности должны быть равными для всех домашних хозяйств.

Все эти условия могут быть суммированы в одном главном критерии: субъективные и объективные предельные нормы замещения между любыми двумя благами (продуктами и факторами) должны быть равны для всех домашних хозяйств и всех производственных единиц соответственно, и эти субъективные и объективные соотношения должны равняться друг другу.

Эти пять условий, вместе взятые, составляют необходимый базис для достижения максимального благосостояния. Однако, поскольку они являются предельными условиями, или условиями первого порядка, их недостаточно для того, чтобы гарантировать максимум благосостояния. В добавление к ним нам требуются условия второго порядка, "убывающей отдачи" для того, чтобы все кривые безразличия были выпуклыми и все кривые производственной трансформации были вогнутыми книзу вблизи точки максимального благосостояния. Но даже если условия и первого, и второго порядка выполняются, мы не можем быть уверены, что мы достигли *maximum* *maximorum*: "Предельные условия, — пишет Боулдинг, — не могут нам помочь отличить вершину кротового холмика от вершины горы Эверест". Для того чтобы благосостояние было максимальным, должны также выполняться "суммарные условия" (*the "total conditions"*), как их называл Хикс: должно быть невозможно увеличить сумму "излишков" (*surpluses*) у производителей и потребителей путем запуска в производство нового продукта или изъятия старого. Экономическое благосостояние будет максимальным при одновременном выполнении предельных условий, условий второго порядка и суммарных условий. Мы, однако, снова подчеркиваем, что этот максимум — просто один из бесконечного числа оптимумов Парето. Чтобы выбрать один из них, нам необходимо постулировать функцию общественного благосостояния Бергсона, т.е. систему скалярных величин для ранжирования индивидуальных полезностей.

Давайте теперь представим капиталистическую экономику, в которой мы создаем ценовую систему, имеющую следующие характеристики: (1) все ресурсы и продукты (*inputs and outputs*) имеют фиксированные цены, которые не может изменить никакой покупатель или продавец; (2) на рынок будут выноситься только те продукты, которые могут быть проданы по ценам, покрывающим издержки; и (3) любая фирма при желании может производить любой продукт по этим ценам. Если при этом каждый потребитель максимизирует свою полезность и каждая фирма максимизирует свои прибыли, то все предшествующие оптимальные условия как первого, так и второго порядка автоматически выполняются с помощью рыночного механизма. На этой стадии читатель может доказать эту "теорему невидимой руки" сам. Заметьте, что она утверждает не только то, что долговременное равновесие совершенной конкуренции создает оптимальное распределение ресурсов (при условии, что распределение дохода является заданным), но также и обратное: каждое оптимальное распределение ресурсов представляет собой долговременное равновесие совершенной конкуренции.

### 13. Оптимальные характеристики совершенной конкуренции

"По крайней мере со времен физиократов и Адама Смита, — замечал Самуэльсон, — большинство экономистов ощущали, что в некотором смысле совершенная конкуренция представляет собой оптимальную ситуацию". В каком именно смысле, сейчас стало очевидно. Это, конечно, не означает, что Адам Смит или любой другой экономист классической школы оправдывал конкуренцию только потому, что она позволяет найти эффективное решение статической модели общего равновесия. Мы знаем, что они защищали конкуренцию в значительной степени благодаря ее динамическому воздействию на побудительные мотивы людей [см. гл. 2, раздел 19]. Но классический аргумент о том, что перелив труда и капитала будет уравнивать прибыли и нормы зарплат между отраслями, фактически означал, что предельные условия оптимума будут выполняться в равновесии. Следовательно, современная теория благосостояния ясно формулирует одну из причин, по которым совершенная конкуренция может быть (и была) сочтена наилучшим состоянием экономики.

Иногда думают, что для того, чтобы гарантировать общественный оптимум, достаточно менее жестких условий *чистой* конкуренции; при чистой конкуренции каждое домашнее хозяйство (фирма) покупает и продает такую малую часть суммарного количества каждого товара, что не может оказать влияние на цены, и, кроме того, все цены на однородные продукты и факторы едины во всей экономике. Однако эти два условия являются необходимыми, но не достаточными. Вдобавок все факторы должны быть совершенно мобильными, так что не могут возникнуть сверхприбыли, отдача должна быть постоянной, и все экономические агенты должны иметь совершенную информацию о доступных альтернативах. Очевидно, что эти характеристики *совершенной* конкуренции, никогда не достигаются в реальном мире. Однако зададим вопрос: не может ли соответствующее вмешательство государства дать нам возможность приблизиться к требованиям совершенной конкуренции. В частности, государственное управление крупными предприятиями, с возрастающей отдачей ликвидировало бы одну из главных угроз совершенной конкуренции. Может показаться парадоксальным оправдание национализации отраслей промышленности на том основании, что она будет поддерживать конкуренцию. Но как указывал Бароне, теория благосостояния Парето демонстрирует, что эффективное распределение ресурсов требует совершенной конкуренции, что вовсе не то же самое, что утверждение необходимости частной собственности на средства производства. Такая ценовая система является не капиталистическим институтом, а просто набором "коэффициентов трансформации", который мог бы выполнять те же самые функции в централизованно управляемой экономике. Государству надо лишь разрешить потребителям и рабочим максимизировать их собственную выгоду и потребовать от управляющих предприятиями действовать так же, как если бы они занимались максимизацией своих прибылей. Но даже этот элемент принуждения не является необходимым, поскольку максимизация прибылей может происходить автоматически, если зарплату управляющих поставить в зависимость от прибыли. После того, как эффективность распределения будет обеспечена с помощью подобной децентрализованной саморегулируемой ценовой системы, сверхприбыли могли бы распределяться в соответствии с ценностными суждениями о распределении дохода. Это главный пункт теории рыночного социализма Ланге-Лернера. Любопытно, что эта единственная когда-либо появившаяся теория социализма была творением не марксистов и советских экономистов, а "буржуазных экономистов" в наиболее уничижительном смысле этого термина.

### 14. Нерыночная взаимозависимость

Понятие общественного оптимума, достигаемого при выполнении предельных условий, предполагает, что эффективное распределение ресурсов может быть определено путем простого сравнения ценности выпускаемого продукта при различных применениях ресурсов: переход любого фактора или продукта от одного способа применения к другому изменяет благосостояние лишь в той мере, в какой он приводит к изменению ценности выпускаемой продукции. Но предположим, что переход факторов к некото-



рой фирме порождает отрицательные побочные эффекты в виде дыма. Или предположим, что переход продуктов к каким либо потребителям уменьшает удовлетворение других потребителей, потому что последние стараются "не отставать от Джонсов". Во всех подобных случаях, где производственные функции и предпочтения различных экономических агентов взаимозависимы, мы должны заменить условия оптимума Парето золотым правилом максимизации благосостояния Пигу: уравниванием предельных частных и предельных общественных затрат каждого ресурса во всех применениях<sup>4</sup> [см. гл. 10, раздел 7]. Прямая взаимозависимость между фирмами и домашними хозяйствами нарушает условия эффективности: одного доллара потребительских расходов больше не будет достаточно для приобретения факторов производства той же самой ценности независимо от приобретаемых продуктов. Следовательно, совершенная конкуренция не является достаточным условием оптимальной распределительной эффективности, так как при совершенной конкуренции не исключены побочные эффекты в производстве и потреблении, которые нарушают эффективность; совершенная конкуренция не исключает также фиксированную рабочую неделю, которая нарушает одно из предельных условий, а именно оптимальную интенсивность использования факторов. Однако совершенная конкуренция является необходимым условием для распределительной эффективности, так как централизованное планирование может достичь тех же самых результатов, лишь копируя работу конкурентного механизма. Мы можем теперь сформулировать "теорему невидимой руки" по-новому: если производственные функции линейно однородны и побочные эффекты (*externalities*) в производстве и потреблении отсутствуют, тогда равновесие совершенной конкуренции удовлетворяет оптимуму Парето: никто не может выиграть от государственного вмешательства, иначе как за счет кого-то другого. Увы, даже эта последняя формулировка теоремы не исчерпывает все случаи "несостоятельности рынка" ("*market failure*"), так как ничего пока не было сказано об общественных благах (*public goods*) и проблемах "*second-best*".

### 15. Общественные блага

Расхождения между частными и общественными издержками или частными и общественными выгодами удобно разделить на две группы. Во-первых, неприисваиваемые реальные внешние экономики (*nonappropriable "real" external economies*), пользование которыми не может быть ограничено, или не компенсируемый внешний перерасход (*nonchargeable external diseconomies*). Во-вторых, это "общественные блага", которые совершенно не замечал Пигу. Особая природа общественных благ заключается в том, что их потребление может быть только совместным и равным: чем больше достается одному домохозяйству, тем больше, а не меньше достается любому другому. Впервые на это указывал еще в 1890 г. Уго Маццола (Ugo Mazzola), итальянский ученый, писавший по проблемам государственных финансов. Как подчеркивал Виксель в "Исследованиях по теории финансов" (1896), совместный спрос на общественные блага означает, что рыночный механизм не способен побудить потребителей обнаружить свои предпочтения в отношении таких благ. Но один индивид с его ограниченными средствами не может внести вклад в предоставление общественных благ просто потому, что его решение не влияет на их суммарное предложение; каждый получает выгоды от общественных благ независимо от того, платит он за них или нет.

Несмотря на то, что как нерыночная взаимозависимость, так и общественные блага создают расхождение между частными и общественными издержками, их значение для экономики благосостояния никоим образом не одинаково. Нерыночная взаимозависимость в принципе всегда может быть компенсирована соответствующими налогами и государственными выплатами, призванными покрыть разрыв между предельными частными и предельными общественными издержками. Например, предельный общественный продукт фабрики, расположенной в населенной местности, гораздо меньше, чем предельный частный продукт. Ни одна семья не заинтересована в том, чтобы заплатить фабрике, дабы она переехала в промышленную зону, поскольку

ку частные издержки превысили бы частные выгоды. Однако все семьи в округе могут сложить свои средства и создать добровольную ассоциацию с целью заплатить фабрике, чтобы она переехала, если эта сумма плюс издержки создания такой ассоциации будут меньше, чем выгоды от перемены, — это так называемая теорема Коуза (см. ниже). Но если количество домохозяйств и, следовательно, издержки заключения сделки (транзакционные издержки) этого согласованного действия велики, эта добровольная ассоциация домашних хозяйств вряд ли возникнет. В этом случае, однако, государство может обложить жителей округа подушным налогом и использовать эти средства для выплаты фабрике, чтобы она переехала. Если ценность недвижимости вследствие этого повысится, общее благосостояние возрастет. В случае общественных благ, однако, не возникает вопроса о налогах, взимаемых с тех, кто получит выгоду, и компенсационных премиях, выплачиваемых тем, кто понесет ущерб. В условиях чисто конкурентного рынка общественные блага вообще не будут предоставляться, так как никто не согласится платить налоги, чтобы их финансировать: поскольку каждый получает выгоды от национальной обороны, уменьшения шума и задымленности, профилактики инфекционных заболеваний и т.п. независимо от того, кто за это платит, то все заинтересованы в том, чтобы уклоняться от платежей.

Отсюда ясно, что никакой рыночный критерий не поможет нам выяснить, каким должно быть "правильное" количество общественных благ. Согласно Викселлю только политическое решение (через голосование) может определить количество общественных благ, которое следует производить. Чисто общественных благ существует очень мало: общественные дороги в действительности приносят делимые, а не неделимые выгоды: "чем больше достается тебе, тем меньше достается мне". Понятие общественных благ гораздо более ограничено, чем может показаться на первый взгляд. Недостаточно, чтобы потребление было совместным; оно должно быть еще и равным для всех независимо от того, платят они или нет. Более того, предложение общественных благ не должно быть ратционировано, поскольку количественное ограничение эквивалентно цене, что создает, таким образом, возможность решения с помощью ценовой системы. Следовательно, возникает сомнение в том, являются ли дороги, охрана общественного порядка, парки, площадки для игр, школы и больницы действительно примерами общественных благ. Тем не менее, до тех пор, пока какие-то виды деятельности хотя бы отчасти несут общественный характер, ценовая система не сможет привести экономическую систему к социальному оптимуму.

Действительно, мы, похоже, сталкиваемся с двумя довольно разными и частично перекрывающимися друг друга определениями общественного блага. Общественное благо, если оно доступно кому-нибудь, должно быть доступно всем — свойство неограниченного пользования (*nonexcludability*), — и его потребление кем-то одним не должно препятствовать его потреблению другими — отсутствие соперничества (*nonrivalness*). Переполненная дорога, свободно доступная всем, является общественным благом в той мере, в которой пользование ею неограничено, однако соперничество здесь налицо. Точно так же места в полупустом коммерческом театре являются общественными благами в том смысле, что соперничество отсутствует, однако пользование ими ограничено. В обоих случаях то, что кажется частным благом, является отчасти общественным, вследствие чего рыночный механизм может оказаться неспособным обеспечить оптимальное по Парето распределение ресурсов. Подобным образом, экономические выгоды образования в значительной степени являются личными (персональными) и делимыми, а ресурсы, вложенные в систему образования, такие, как учителя, здания и оборудование, покупаются и продаются на частных рынках, ориентированных на максимизацию прибыли. Тем не менее, не все выгоды образования достаются только тем, кто за них заплатил, а также невозможно целиком отстранить менее образованных людей от "выгод", создаваемых более образованными. Образование, следовательно, представляет собой то, что можно было бы назвать "квазиобщественным благом", и попытка производить его посредством рыночного механизма вполне могла бы привести к недоинвестированию в образование. Мы пришли к заклю-

чению, что "общественность" определенных благ жестко ограничивает "теорему невидимой руки" таким способом, о котором и не подозревал Адам Смит.

## 16. Теория благосостояния Пигу

Перед тем, как исследовать проблемы "*second-best*", воспользуемся возможностью сказать еще несколько слов о теории благосостояния Пигу и ее отличии от теории Парето. Анализ Пигу расхождения между предельным частным и предельным общественным продуктом ограничивается проблемой "реальных" положительных и отрицательных побочных эффектов, связанных с "предельными" приращениями выпуска продукции. Но большинство случаев, исследуемых Пигу, скорее имеют отношение к тому, что Хикс называл "суммарными" условиями, чем к условиям предельным. Подходящими примерами являются планирование городов и расчистка трущоб. В обоих случаях имеет место некоторая степень "общественности", поэтому никакая система налогов или поощрительных премий не может привести к гармонии в соотношении частных и общественных издержек и выгод. То же самое верно и в отношении необратимых побочных эффектов. Рассмотрим, например, следующий перечень реальных отрицательных побочных эффектов динамического типа, взятых со страниц "Экономической теории благосостояния": несчастные случаи на производстве, профессиональные заболевания, применение женского и детского труда, загрязнение воздуха и воды, происходящее от выбросов необработанных отходов, и безработица, происходящая от изменений технологии. Все они ведут к общественным потерям, но их уничтожение почти наверняка нарушило бы предельные условия. Измерение этих потерь в натуральном выражении само по себе было бы трудной задачей, поскольку по определению они выходят за пределы ценовой системы. Но даже если бы мы могли выразить их в физических единицах, мы не смогли бы оценить их субъективно без шкалы оценок, т.е. без функции общественного благосостояния, говорящей нам, как сравнивать утраченную полезность у различных пострадавших. Собственный метод Пигу состоит в расчете общественных издержек путем суммирования прямых и косвенных издержек, связанных с данной величиной инвестиций, причем все они оцениваются в рыночных ценах. Но если рыночные цены отражают только частные, а не общественные издержки, этот метод оценки терпит неудачу. Мы можем применять метод Пигу только в модели частичного равновесия. Когда расхождения между частными и общественными издержками распространяются на всю экономику, мы не можем использовать рыночные цены в качестве меры удовлетворения.

Пигу применял в качестве индикатора благосостояния размер национального дивиденда: национальный дивиденд максимален, только если предельные общественные продукты или, что то же самое, предельные общественные затраты всех ресурсов во всех альтернативных применениях одинаковы. Очевидно, что это определение максимума благосостояния базируется на межличностных сравнениях. Более того, пробным камнем политических рецептов Пигу является "переход богатства от богатых к бедным": если такой переход не уменьшит национального дохода, он должен повысить благосостояние. Зависимость такого типа обоснования от бентамова допущения аддитивных функций полезности является очевидной. Но критиковать подход Пигу за то, что он основан на нормативных допущениях, значит упускать суть. Целью книги как раз и было показать что динамическая экономика реального мира, которой свойственна несовершенная конкуренция, подвергается воздействию со стороны прямых нерыночных взаимодействий, которые могут, однако, быть устранены, если мы согласны произвести некоторые "обоснованные" и привлекательные для многих межличностные сравнения полезностей. Пигу писал не теоретический трактат, а книгу для своего времени. "Арифметика перераспределения" — этот любимый аргумент консерваторов Викторианской эпохи против перераспределения дохода — была мишенью его критики, и его центральной идеей было то, что попытки поднять уровень дохода бедняков не стоит приносить в жертву автоматическим экономическим силам. Теперь для нас должно быть очевидно, что в практической теории благосостояния нельзя избежать ценностных суждений. Проблема состоит в том, чтобы сделать их

отчетливыми. Именно в этом отношении книга Пигу действительно заслуживает критики.

"Экономическая теория благосостояния" Пигу, по-видимому, подкрепляет один из наиболее старых аргументов радикальных критиков конкурентного капитализма: выбор потребителей, отражающийся в рыночных ценах, не обязательно отражает общественное значение благ и услуг, существуют полезности, а не просто желаемые результаты, которые конкуренция надлежащим образом не производит. Действительно, тот, кто усвоил тезис Пигу о возможной взаимозависимости фирм и домохозяйств, не может продолжать верить в спонтанную координацию частных и общественных интересов. Даже почитаемый принцип суверенитета потребителей теряет свою силу. Предположим, что косвенный налог на алкоголь уменьшил бы количество потребляемого алкоголя. Если удовлетворения потребителей взаимозависимы, принятие такого налога нельзя рассматривать как отрицание общего принципа, что сам человек лучше всех разбирается в вопросах своего собственного благополучия: люди чувствовали бы себя лучше, если бы они одновременно получили стимул пять меньше; поэтому средства, полученные от этого налога, могли бы использоваться в качестве платы за снижение склонности к спиртному.

Существование эффектов Веблена<sup>1</sup> в потреблении дает, таким образом, простор действиям правительства по увеличению благосостояния. Рассмотрим случай введения нового продукта. Мы уже знаем, что рыночный критерий не способен указать, стоит ли производить новый продукт. Однако, если уж он произведен, любой может купить его просто потому, что его покупают другие. Но если потребности взаимозависимы, от его изъятия никому не сделается хуже. Следовательно, суверенитет потребителей не создает критерия для удаления ненужных продуктов. Пугающий смысл соображений подобного рода в мире, в котором большинство потребительских благ дифференцировано, очевиден. При дифференциации продуктов каждая фирма сталкивается с убывающей кривой спроса. Даже при "касательном решении"<sup>6</sup> (*"tangency solution"*) число фирм будет больше, цены выше и выпуск продукции ниже, чем в условиях совершенной конкуренции [см. гл. 10, раздел 9]. Но этим потерям противодействует разнообразие продуктов, доступных в условиях монополистической конкуренции. Если функции предпочтения потребителей независимы, мы должны заключить, что потребители платят за то разнообразие, которого они желают. Но в присутствии эффекта повального увлечения (*"bandwagon"*) и эффекта "снобизма" (*"snob effect"*), нам требуется какой-то критерий желаемой обществом степени разнообразия, поскольку обычное испытание рынком больше не имеет никакого смысла.

Проблема с разграничением Пигу между частными и общественными издержками состоит в том, что его нельзя сделать строгим. С другой стороны, теория благосостояния Парето достигает точного и менее претенциозного определения социального оптимума, так как оптимальность по Парето определяется при заданном распределении дохода. Однако возможность практического приложения этого достижения к политике равна нулю. Нестрогое правило, в соответствии с которым вхождение в отрасль должно сохраняться настолько свободным, насколько это технически осуществимо, имеет большее отношение к практической политике, чем идеальный принцип оптимальности по Парето. Экономика благосостояния Пигу, с другой стороны, откровенно нормативна и связана с практическими применениями: "Нашего внимания более достойно то, что сулит нам плоды, а не свет". Это предполагает мир свободной, а не совершенной конкуренции, с негибкостью, неделимостью и несовершенством знания, которые нельзя найти в концепции совершенной конкуренции Парето. Недостатки теории Пигу заключаются не столько в ее зависимости от нормативных допущений, сколько в попытке изобразить то, что действительно является структурными дефектами рыночного механизма, в качестве простых предельных расхождений между частным и общественным продуктом.

В последние несколько лет утверждение Пигу, что государственное вмешательство в форме налогов и субсидий требуется всякий раз, когда частный и общественный

продукт расходятся, оспаривалось Р.Х. Коузом и другими экономистами, по мнению которых рыночный механизм может привести к оптимуму по Парето, несмотря на побочные эффекты (*externalities*) в производстве и потреблении, поскольку обычно существует возможность рыночного торга (*a private bargaining solution*), который устранил бы их влияние; более того, административные издержки, связанные со взиманием налогов и раздачей поощрительных премий могут легко поглотить больше средств, чем их теряется при отклонении от оптимума Парето. Возьмем собственный пример Пигу с железной дорогой, которая вредит окрестным полям; аргумент состоит в том, что если бы железная дорога могла торговаться с фермерами, собственность которых граничит с железнодорожной полосой, не имело бы значения то, что с железной дороги невозможно взыскать плату за разрушения, вызываемые огнем и дымом. Если бы ущерб, наносимый фермерам, был больше, чем выгоды, которые получает железная дорога, фермеры могли бы заплатить сумму, достаточную для того, чтобы побудить железную дорогу закрыть эту ветку; если бы этот ущерб был меньше, чем выгоды, суммарное благосостояние возросло бы, когда железная дорога заплатит фермерам за то, чтобы они терпели причиняемый ущерб. Таким образом, общая установка Пигу на то, что побочные эффекты должны компенсироваться с помощью налога, предполагает, что сторона, причиняющая ущерб, и сторона, страдающая от него, не могут путем переговоров достичь взаимной выгоды. Кроме того, она предполагает, что административные издержки достижения оптимального распределения ресурсов посредством специального налога всегда меньше, чем сам ущерб от отрицательных побочных эффектов.

Подводя итог, скажем, что если права собственности на все ресурсы четко определены и если все экономические агенты могут собраться вместе для того, чтобы договориться друг с другом, — "издержки заключения сделки могут не приниматься в расчет", — то сами агенты будут иметь мотивы вступать в добровольные соглашения для того, чтобы переложить издержки "загрязнения" с жертв на виновников. При этих обстоятельствах можно показать, что величина национального дохода не зависит от того, кто и как будет отвечать за загрязнение в соответствии с результатом частных переговоров; это второе положение вошло в литературу как теорема Коуза. Наконец, утверждается, что даже если издержки заключения сделки настолько высоки, что теорема Коуза неприменима, все же нет оснований предполагать, что правительственное вмешательство поправит дела; "несостоятельность правительства" следует сопоставить с "несостоятельностью рынка".

### 17. Решения типа "second-best"

Это приводит нас к последнему и окончательному возражению против "теоремы невидимой руки": невозможности частичной теории благосостояния, которую демонстрирует теория "second-best". В выдающейся статье, опубликованной в 1956 г., Липси (Lipsey) и Ланкастер (Lancaster) доказали, что если имеются по крайней мере два рынка, на которых условия оптимума не выполняются, то изменение политики, призванное ликвидировать несовершенства на одном из этих двух рынков, не может быть оправдано по критерию благосостояния Парето. Движение в направлении оптимальности Парето не проходит: либо мы получаем оптимальное решение (*first-best solution*), либо нам приходится выбирать между неоптимальными решениями. Более чем упрощенный способ формулировки доказательства Липси-Ланкастера таков: предположим, что мы имеем систему общего равновесия с ограничениями на два уравнения и решаем эту систему с помощью обычных приемов нахождения условного максимума; предположим теперь, что одним из ограничений является параметр политики и проблема состоит в том, чтобы выяснить, повысит ли сокращение тарифа социальное благосостояние. Доказать, что это обязательно произойдет, невозможно, — это и называется общей теорией "second-best".

Значение этого аргумента для традиционной теории благосостояния огромно. Принуждение к заключению контрактов, говоря лишь об одной из минимально необходимых функций государства, не обходится без издержек. Если такие издержки на

ли, что совершенная ценовая дискриминация (*perfect price discrimination*) удовлетворила бы предельным условиям, что верно, и что совершенная ценовая дискриминация предпочтительней, чем ЦПИ, что неверно, поскольку дискриминационные выплаты (сборы) являются лишь одним из многих способов оценки внутриотраслевых излишков (*pricing intramarginal units*). В частности, особая форма ценовой дискриминации, а именно поэлементное ценообразование (*multipart pricing*), включающая постоянный, единообразный "вступительный" взнос ("*admission*" *fee*) для всех пользователей или потребителей для финансирования накладных расходов (*overhead costs*) плюс переменную плату, равную предельным издержкам, для покрытия текущих издержек, считалась предпочтительной по отношению к ЦПИ, потому что она удовлетворяла принципу выгоды, в соответствии с которым налоги "платит тот, кто получает выгоду", и решала проблему потерь в отраслях с уменьшающимися издержками. Наконец, утверждалось, что ЦПИ не дает возможности применить критерий прибыльности для оценки инвестиций и что любой переход от ценообразования по средним издержкам к ЦПИ без компенсационных платежей выигравших (потребителей общественных услуг) проигравшим (всем налогоплательщикам) обязательно ведет к изменению в распределении дохода. Отсюда следует, что результаты ЦПИ просто несопоставимы с результатами ценообразования по средним издержкам.

Отделив смысл от бессмыслицы в этих критических высказываниях, Рагглз все же отверг тезис Хотеллинга, основанный на "новой" теории благосостояния. В лучшем случае Хотеллинг показал, что переход к ЦПИ вызовет потенциальное улучшение по Парето (*potential Pareto improvement*) — ПУП (PPI), а не действительное улучшение. Хотеллинг полагал, что если потери финансируются за счет налогов фиксированной суммы, то ЦПИ будет означать действительные улучшения по Парето, поскольку общими налогами фиксированной суммы облагаются только внутриотраслевые излишки для потребителей и для производителей (*intramarginal consumers' and producers' surpluses*). Рагглз доказывал, что Хотеллинг просто неправ, так как даже налоги фиксированной суммы отчасти выплачивают те, кто мало или вообще не пользуется общественными услугами, и, следовательно, они подразумевают перераспределение дохода между пользователями и непользователями. Мы должны либо не обращать внимания на этот результат, предполагая, что полезность дохода одинакова для всех людей, что возвращает к "старой" теории благосостояния Маршалла и Пигу, либо мы должны отрицать, что перераспределение дохода в одинаковой степени касается пользователей и непользователей, что может быть верно или неверно в зависимости от того, какая общественная услуга рассматривается.

Критика Хотеллинга Рагглзом выдержала испытание временем, и в настоящее время тезис о том, что "новая" теория благосостояния может лишь одобрить ПУП, и стал общим местом: действительное улучшение по Парето требует добавления дополнительной оценки распределения дохода. Это признание иногда рассматривается как свидетельство несостоятельности "новой" теории благосостояния, которая в конце концов обещала представить важные и значительные выводы относительно мер экономической политики, не прибегая к межличностным сравнениям полезности и отделяя таким образом вопросы эффективности распределения от вопросов справедливости распределения. Скептики утверждают, что если заключения экономики благосостояния относятся к потенциальным, а не действительным улучшениям по Парето, то обещанное отделение эффективности от справедливости достигается только за счет практической неприменимости. Сам Хотеллинг полагал, что налоги на земельную ренту, наследуемый доход и текущий доход — все они являются нейтральными, фиксированной суммы налогами, из чего следовало, что ПУП всегда может быть реализовано на практике. Представление о том, что налоги на земельную ренту, на наследуемые доходы являются налогами фиксированной суммы, которые не влияют на предельные условия максимизации благосостояния, должно быть отвергнуто как часть устаревшей экономической теории XIX в. Еще более странным было заявление Хотеллинга о том, что налогом фиксированной суммы является подоходный налог, тогда как он очевидно изменяет предельные нормы замещения между работой и

досугом\*. Таким образом, единственно возможным налогом фиксированной суммы является только налог на избирателей или подушный налог. К сожалению, такие налоги политически неосуществимы. Поэтому вряд ли существует способ, которым мы могли бы когда либо реализовать ПУП на практике, не прибегая к некоторым межличностным сравнениям полезности.

В конце 50-х годов важный вклад в эту дискуссию внесли еще несколько экономистов, причем все они поддерживали центральный вывод Рагтлза, что неосуществимость перераспределения дохода или богатства с помощью налога фиксированной суммы представляет собой ахиллесову пяту теории ЦПИ. Такие работы, как "*Critique of Welfare Economics*" ("Критика теории благосостояния") (1957) Литтла (Little) и "*Theoretical Welfare Economics*" ("Экономическая теория благосостояния") Граафа (Graaf) (1957) сразу же отвергали ЦПИ из-за невозможности достичь в смешанной экономике оптимальных условий первого порядка (*first-best conditions*). Некоторые авторы, как, например, Уайзмен (Wiseman) пошли даже дальше, утверждая, что само понятие общего правила ценообразования не имеет смысла для сферы коммунальных услуг. Что же касается ЦПИ, то Уайзмен повторил старый аргумент, что любая попытка применить правила ЦПИ для отраслей с уменьшающимися издержками, предполагает определенную систему финансирования получающихся в итоге потерь, изменяя таким образом распределение дохода, причем это изменение в соответствии с "новой" теорией благосостояния не может быть оценено. Уайзмен добавил, однако, тот пункт, что правило ЦПИ ничего не говорит нам о том, на какой период должно быть принято решение относительно цен на общественные услуги и, следовательно, не дает оснований для выбора длительности соответствующего планового периода. Уайзмен доказывал, что единственным практическим плановым периодом будет тот, который равняется наименьшему общему кратному сроков службы всех вовлеченных активов, что означает, что ЦПИ всегда пришлось бы дополнять планированием инвестиций.

Решающее возражение Уайзмену было сделано Фаррелом. Стоит заметить, что он признавал все стандартные аргументы против ЦПИ, связанные с решениями "*second-best*", избегал обсуждения специальных трудностей, создаваемых отраслями с убывающими издержками, и в конечном счете основал свое доказательство ЦПИ на еще больших недостатках ценообразования по средним издержкам. Этот и другие аргументы в пользу ЦПИ, появившиеся в конце 50-х годов, далеко отошли от догматических деклараций ранних сторонников ЦПИ, сделанных под впечатлением доклада Хотеллинга 1938 г. Новый аргумент в пользу ЦПИ заключается не в том, что оно дает совершенные правила управления общественными предприятиями, а в том, что это правило дает лучшие результаты по сравнению с ценообразованием по средним издержкам.

Начало 60-х годов ознаменовалось новым поворотом в дискуссии о ЦПИ, в ходе которого был, наконец, дан ответ на ранние критические замечания Уайзмана о том, что ЦПИ требует решения о продолжительности периода времени, относительно которой должны быть определены издержки, но не дана основа для такого решения. Этот ответ опирается на хорошо известную теорему о том, что краткосрочные и долгосрочные предельные издержки совпадают тогда, когда производственные мощности оптимально приспособлены к спросу, из чего следует, что любая разница между краткосрочными и долгосрочными последствиями ЦПИ является верным признаком того, что производственные мощности не приведены к своему оптимальному уровню. Если существует избыточный спрос при цене, определенной краткосрочными предельными издержками, ЦПИ говорит нам, что цены должны повышаться до тех пор,

\* Большинство первоначальных участников полемики вокруг тезиса Хотеллинга соглашались с ним в том, что подходящий налог превосходит акциз в качестве метода получения дохода для финансирования системы ЦПИ. Этот тезис, вскоре ставший известным как "теория избыточной обременительности косвенного налогообложения" (*the "excess burden of indirect taxation"*), вызвал почти столько же споров в 40-х и 50-х годах, как и концепция ЦПИ. Потребовалось почти два десятилетия, чтобы прийти к теперешнему распространенному выводу о том, что не существует простого способа ранжирования налогов в соответствии с их "избыточной обременительностью".

пока спрос не будет равен производственным мощностям. С другой стороны, однако, мощности должны повыситься до уровня спроса при цене, которая оптимальна в смысле равенства долгосрочным предельным издержкам. Другими словами, если существует оптимальная инвестиционная политика, то нет противоречия между краткосрочным и долгосрочным ЦПИ, а если такое противоречие существует, то в этом виноват не принцип ЦПИ, а проводимая инвестиционная политика.

Этот аргумент составляет сущность вклада ряда французских экономистов, в особенности Марселя Буатё (Marcel Voiteux) и Пьера Массе (Pierre Masse), которые были связаны с Французским департаментом электроэнергетики *Electricite de France* в годы после второй мировой войны. Они отметили, что при установлении цен на электричество практически нет альтернативы установлению цен на основе долгосрочных предельных издержек. Краткосрочные предельные издержки могут отражать издержки быстрого или временного увеличения выпуска продукции, но какое бы ни было оперативное значение краткосрочных предельных издержек, это не меняет того факта, что административные ограничения на частые изменения тарифов заставляли менеджеров ведомств, производящих электроэнергию, сосредоточиваться на постоянных изменениях выпуска продукции и, следовательно, на долгосрочных предельных издержках. Теория оптимальных мощностей французских инженеров экономистов была подхвачена Ральфом Терви (Ralph Turvey) в его сочинениях о проблемах ценообразования в британской электроэнергетике. В своей главной работе "*Optimal Pricing and Investment in Electricity Supply*" ("Оптимальное ценообразование и инвестирование в снабжении электричеством") (1968) он твердо отстаивает ЦПИ как правило ценообразования по принципу "*second-best*", утверждая, что цены на продукты государственных предприятий, продаваемые внутри государственного сектора, должны равняться их долгосрочным предельным издержкам, в то время как цены на те продукты, которые продаются вне общественного сектора, должны быть пропорциональны долгосрочным предельным издержкам, и превышение цены над предельными издержками должно определяться ценами товаров-субститутов, выпускаемых в частном секторе.

Поразительной особенностью французских работ по ЦПИ является полное игнорирование проблемы потерь в отраслях с сокращающимися издержками. Если действительно существуют "естественные монополии", т.е. государственные предприятия, на которых издержки продолжают монотонно уменьшаться для всех предвидимых уровней выпуска продукции, то вряд ли нам поможет знание того, что краткосрочные предельные издержки будут равняться долгосрочным предельным издержкам, когда мощности приведены к оптимальному уровню, поскольку оптимальный уровень мощностей "естественных монополий" бесконечно велик. Конечно, наличие растущей отдачи в большинстве общественных услуг сомнительно. Более того, утверждалось, что даже уменьшающиеся издержки на железных дорогах на самом деле обусловлены избыточными мощностями и не имеют отношения к долгосрочному равновесию. Но даже если мы откажемся от понятия истинных отраслей с сокращающимися издержками, проблема потерь составляет неотъемлемую часть принципа ЦПИ.

Большинство английских и американских ученых, занимавшихся вопросами ЦПИ, иллюстрируют проблему потерь примерами национализированных отраслей, таких, как железнодорожный транспорт; спрос на его услуги сокращается в течение долгого времени, так что финансовые потери действительно имеют место из-за избыточных мощностей. В этом случае даже цены, равные краткосрочным предельным издержкам, не покроют долгосрочных предельных издержек и приведут к финансовым потерям. Мы можем, конечно, поднять цены до уровня, покрывающего средние издержки, устраняя таким образом убытки, но это только перераспределяет общественные издержки на поддержание избыточной мощности от всех налогоплательщиков к потребителям этой услуги. Французские экономисты просто не обсуждают вопросов справедливости, связанных с правилами ценообразования для государственных предприятий, так как они, по-видимому, думают о таких отраслях, как электроэнергетика, спрос на продукцию которых растет и издержки скорее всего не уменьшаются в долгосрочном аспекте.



### 19. Анахроничное правило

Мы теперь подошли совсем близко к сути проблемы, которую, если выразить это популярным языком, можно изложить так: "Должны ли мы ожидать, чтобы государственные предприятия всегда жили по средствам?" Те, кто выступает за ЦПИ, даже со многими "если" и "но", отрицают любое предположение о том, что общественные предприятия всегда должны извлекать (создавать) прибыль; они сосредоточивают внимание на текущих издержках и относятся к издержкам прошлого периода как к чему-то безвозвратно ушедшему. Кроме того, они настаивают на том, чтобы вопросы распределения и ценообразования анализировались отдельно от вопросов финансирования и справедливости. С другой стороны, те, кто отвергает ЦПИ во всех ее разновидностях, доказывая, что только ценообразование по средним издержкам дает возможность контролировать управляющих, и отрицая то, что эффективность и справедливость может когда-либо разделить, в итоге настаивают на том, что каждое общественное предприятие, очевидно, будет жить по средствам, что парадоксальным образом подрывает сами аргументы в пользу общественной собственности, которые в первую очередь и породили спор о ценностной оценке общественных услуг. Другими словами, представляется, что оппоненты ЦПИ решают проблему ценообразования на продукцию государственных предприятий путем ее снятия.

Мы подходим теперь к последней и самой недавней фазе длинной дискуссии о тезисе Хотеллинга. Утверждения первых защитников ЦПИ, таких, как Хотеллинг и Лернер, о том, что оптимальность по Парето требует ЦПИ в общественном секторе на том основании, что в частном секторе цены уравниваются с предельными издержками, в наши дни отвергнуты как чрезвычайно наивные. В условиях несовершенной конкуренции, нескорректированных побочных эффектов и налогов не фиксированной суммы ЦПИ на общественных предприятиях может быть только неоптимальным решением "second-best". Но независимо от всех этих соображений существует старая проблема возмещения потерь в отраслях с уменьшающимися издержками. Поскольку эти потери должны финансироваться за счет налогообложения и поскольку любой налог, кроме налога на избирателей или деспотического подушного налога увеличивает искажения (*distortions*) цен, ЦПИ должно заодно решить проблему максимизации выпуска продукции с учетом дополнительного ограничения — доходы правительства должны равняться алгебраической сумме потерь (или излишков) отдельных фирм в народном хозяйстве, что в точности описывает задачу поиска решения "second-best". Даже если не существует "естественных монополий", общественные предприятия или регулируемые частные предприятия по закону могут быть обязаны покрывать как прошлые, так и текущие издержки, а следовательно, ЦПИ вновь столкнулось бы с проблемой максимизации выпуска продукции при дополнительном ограничении дохода. И в том, и в другом случае ЦПИ по природе своей является проблемой "second-best", по крайней мере до тех пор, пока налоги фиксированной суммы исключаются как практически неосуществимые. Можно показать, однако, что аргументы в пользу ЦПИ с позиций "second-best" требуют не цен, равных предельным издержкам, а цен, которые систематически отклоняются от предельных издержек. Именно эту теорему Баумоль (Baumol) и Бредфорд (Bradford) назвали "анахроничным правилом" (*mislaid maxim*), потому что здесь происходит возврат к литературе по государственным финансам 20-х годов, например к работе Пигу "Study of Public Finance" ("Анализ государственных финансов") (1928) и даже еще дальше — к литературе по ценообразованию на коммунальные услуги XIX в.

Удовлетворяющие решению "second-best" квазиоптимальные цены не могут быть пропорциональны предельным издержкам. Они должны отклоняться от предельных издержек в неравной степени: в каждом отдельном случае отклонение будет тем больше, чем менее эластичным по цене будет спрос на данный продукт. В простом случае, когда все перекрестные эластичности спроса равны нулю, правило заключается в том, что отклонение от предельных издержек для каждого продукта должно быть обратно пропорционально его собственной ценовой эластичности спроса. Эта идея оптимальной системы отклонений от ЦПИ в мире "second-best" теперь является

признанной темой современных дискуссий в прикладной теории благосостояния, дополняя модную в настоящее время тему "оптимального налогообложения". Ясно, что эти разработки далеки от изначальной статьи Хотеллинга. Тем не менее, они остаются в традиции Хотеллинга не просто потому, что долгосрочные предельные издержки остаются точкой отчета для суждений об оптимальном распределении ресурсов, но и потому, что столетней давности разделение эффективности и справедливости характеризовало теорию благосостояния "second-best" так же, как и теорию благосостояния первого порядка. Даже в этой литературе первая заповедь "новой" теории благосостояния: "не производи межличностных сравнений полезности" беспрекословно выполняется. Но при этом ограничение дохода, которое не дает нам достичь оптимального решения, встречается скорее при ценообразовании по средним издержкам, чем при ЦПИ. Аргумент в пользу ЦПИ, или, как мы должны теперь сказать, аргумент в пользу превращения ЦПИ в отправную точку для системы оптимальных цен, вытекает в основном из фундаментальных условий оптимальной по Парето эффективности. Конечно, оптимальность по Парето определяется только относительно определенного распределения дохода, или, точнее, ресурсов. Если же мы не хотим хотя бы условно отделять эффективность от справедливости, то ни ЦПИ, ни оптимальные отклонения от него не имеют никакого смысла.

## 20. Анализ затрат-выгод<sup>7</sup> (cost-benefit analysis)

В конечном счете, следовательно, именно готовность анализировать соображения эффективности отдельно от проблем распределения дохода разделяет защитников ЦПИ и его критиков. Правда, современные авторы, обсуждающие проблему ЦПИ, редко отводят много места проблеме фундаментального разграничения между эффективностью и справедливостью, зато эта проблема часто и открыто обсуждается в литературе по анализу затрат-выгод. Анализ затрат-выгод оценивает экономические проекты в единицах их чистых совокупных (*total*) выгод по сравнению с совокупными издержками на основе допущения, что целью является максимизация суммы производительских и потребительских излишков. Но производительский излишек — это просто абсолютная ценность суммы денег, на которую совокупные издержки производства определенного объема продукции превышают доход, который приносит этот объем продукции при строгом следовании правилу ЦПИ, в то время как потребительский излишек — это сумма денег, на которую совокупная оценка потребителями этого объема продукции превышает доход, который они выплатили производителям опять же при строгом ЦПИ. Следовательно, анализ затрат-выгод предполагает принцип ЦПИ и без него немислим.

Практически все современные экономисты, имеющие дело с анализом затрат-выгод стараются подчеркнуть, что анализ затрат-выгод может лишь показать, что данный конкретный проект способен породить ПУП, при котором выигравшие могли бы компенсировать потери проигравшим и при этом оставаться в выигрыше; они не предлагают, однако, мнения по поводу того, должны ли производиться такие компенсационные выплаты в действительности, т. е. они останавливаются на том моменте, когда выигрыши и потери расписаны по разным людям, и не позволяют себе никакого суждения о том, как эти выигрыши и потери должны перераспределяться. Поскольку действительное принятие проекта государственными органами или отказ от него предполагает как расчет затрат-выгод, так и суждение о распределении, ряд авторов в последние годы предложили, чтобы такие суждения о распределении были интегрированы в анализ затрат-выгод с помощью весов, приданных тем чистым выгодам, которые достаются группам с различными доходами.

Этому предложению применять распределительные веса в анализе затрат-выгод по ряду различных причин решительно воспротивился Арнольд Харбергер (Arnold Harberger). Он утверждает, во-первых, что экономисты вряд ли придут к соглашению относительно какой либо определенной системы весов. С тем, что распределительные веса должны уменьшаться вместе с доходом в связи с уменьшающейся предельной полезностью дохода, несомненно, согласились бы все экономисты. Но тем не менее

можно показать, что в рамках этого подхода возможны самые различные веса. Даже надбавка, увеличивающая чистые выгоды лиц, живущих на пособия и находящихся ниже черты бедности, является проблематичной. В целом применение распределительных весов в большинстве случаев сделало бы оценку проекта в решающей мере зависимой от того, как в действительности финансируется этот проект. Следовательно, если мы заботимся о том, чтобы достичь профессионального согласия в области прикладной теории благосостояния, нам не следует принимать во внимание распределительных эффектов при анализе затрат-выгод.

Кроме того, даже традиционные оценки общественного дохода, при которых увеличение в размере национального дохода рассматривается как "добро", а уменьшение как "зло", в действительности предполагают, что к размеру пирога можно подходить независимо от разделения его на куски. При оценке изменения национального дохода мы обычно используем цены базового или последнего года так, как будто этот выбор не подразумевает ценностного суждения, и не обращаем внимания на сопутствующие изменения в распределении дохода, приписывая таким образом равные веса и тем, кто выиграл, и тем, кто проиграл от изменения. Поступить иначе означало бы, что мы не можем приветствовать любое увеличение измеренного национального дохода без предшествующего соглашения по поводу функции общественного благосостояния.

Харбергер не отрицает, что оценка распределительных эффектов от экономического проекта должна учитываться при решении относительно того, принимать проект или отклонять. Просто, по его мнению, вместо включения распределительных весов в анализ затрат-выгод мы должны алгебраически суммировать денежную ценность издержек и выгод всех людей и групп людей, которых это касается, оставляя суммирование альтернативных распределительных весов на более позднюю стадию. Таким способом мы можем показать, что общество может быть вынуждено платить некоторую цену в единицах эффективности за каждую полученную дополнительно распределительную "выгоду".

## 21. Возвращаясь к конфликту между эффективностью и справедливостью

Итак, мы заканчиваем этот длинный и сложный рассказ, вновь подтверждая старое разграничение между эффективностью и справедливостью, которое можно проследить в литературе по теории благосостояния вплоть до Парето, Пигу, Маршалла и даже Рикардо. Без этого разграничения ее тщательно выстроенный инструментарий рушится, как карточный домик. Это не означает, что вопросы эффективности относятся к компетенции "позитивной", "объективной" экономической науки, не включающей ценностных суждений. Даже оптимальность по Парето, будучи оптимальным (*first-best*) решением, базируется, как мы говорили, на определенных ценностных суждениях. Понятие эффективности обязательно предполагает ценностные суждения, поскольку эффективность должна быть так или иначе более желательна, чем неэффективность. Тем не менее, сваливая в одну кучу ценностные суждения, лежащие в основе концепции оптимальности по Парето, и ценностные суждения, которые относятся к экономической справедливости различных распределений дохода, мы лишь запутываем выводы теории благосостояния.

Рассмотрим, например, что влечет за собой противоположный подход. Если мы, хотя бы в принципе отказываемся разграничивать эффективность распределения (*allocative efficiency*) и справедливость распределения (*distributive equity*), мы должны волей-неволей отрицать всю теорию благосостояния и вместе с ней традиционную презумпцию преимущества конкурентных рынков и ценового механизма как метода распределения редких ресурсов. Тогда аргументы в пользу рыночной координации экономической деятельности должны быть сформулированы в терминах политической философии — например, что рынки децентрализуют экономическую власть, — вследствие чего экономическая наука стала бы, очевидно, совершенно другим предметом. Более того, совершенно ясно, что экономисты все же рассматривают такие практические вопросы, как: должны ли применяться счетчики на стоянках для контроля загруженности дорог (перегрузок); должен ли общественный транспорт быть

бесплатным; должны ли правительства субсидировать цены на горючее, медицинское обслуживание и государственное жилье и т.д. При этом сначала оценивается эффективность различных альтернатив, а затем рассматриваются любые возможные неблагоприятные распределительные эффекты, которые могут или не могут быть сведены на нет налогами и трансферами. Без сомнения, большинство решений в области государственной политики принимаются совершенно противоположным образом: они наделены на то, чтобы помогать благоприятствуемой группе за счет всех других групп, тем более что выгоды от экономической политики часто чрезвычайно заметны, в то время как издержки так широко рассеяны, что большинство людей вряд ли знают о том, что они за них платят. Но это не является аргументом в пользу того, чтобы экономисты копировали политический процесс. Джэйкоб Винер (Jacob Viner) однажды назвал экономиста "блюстителем общественной дальновидности в экономических вопросах". Подобным образом мы можем отстаивать роль экономиста как блюстителя точки зрения эффективности на социальные и экономические проблемы, поскольку все свидетельствует о том, что, если экономисты не будут привлекать внимания к необходимости выбора между эффективностью и справедливостью, этого не сделает никто другой.

Итак, вопреки Рагглзу, Литлу, Граафу и Уайзмену теория ЦПИ не является пустой и бессодержательной. Конечно, ЦПИ — это метод, а не догма. Он базируется на оптимальности по Парето и максимизации потребительских и производительских излишков, и это предопределяет отношение экономистов к вопросам политики. Вдобавок ЦПИ требует для каждого продукта эмпирических суждений о рыночной структуре, неделимости, побочных эффектах и эластичностях предложения и спроса. Следовательно, оно не дает никаких простых рецептов относительно ценообразования на продукцию государственных предприятий, кроме, может быть, того, что не следует ожидать, что общественные предприятия обязательно будут самокупаемы и что почти любое правило ценообразования лучше, чем ценообразование по средним издержкам.

## РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Спустя восемьдесят лет после публикации "*Elements of Pure Economics*" Л.Вальраса, наконец, появились в английском издании, превосходно переведенные У.Жаффе (1954). Даже в такой абстрактной общественной науке, как экономическая теория, трудно найти книгу, которая столь последовательно придерживается высокого уровня абстракции. Как заметил переводчик: "Аргументация не спеша продвигается вперед к заранее обдуманной кульминации, и если читатель не двигается вместе с ней, сочувствуя намерениям автора, смысл теряется. Еще более затрудняет понимание книги то, что теория, хотя и является по существу математической, построена с помощью примитивной математики и затем перефразирована в труднопонимаемой прозе". Поскольку книга написана столь несовершенно, она, очевидно, нуждается в руководстве для читателя. К счастью, шестидесятистраничный, охватывающий каждую главу, комментарий Жаффе практически дает все, что необходимо. Особенно советуем читателю изучить следующие комментарии: по поводу отношения между маршалловыми и вальрасовыми условиями стабильности, с. 502-503; по поводу терминов "*rareté*", "*marginal utility*" и "*Grenznutzen*", с. 506-507; по поводу доктрины максимального удовлетворения, с. 510-511; по поводу редкости капитальных благ, с. 517-518; по поводу термина "нащупывание" — *tâtonnement*, с. 522, 528-529; по поводу теории полезности Госсена, с. 523-524; по поводу теории капитала, с. 531-532, 536-541; по поводу остатков наличности и теории денег, с.543-547; и, наконец, по поводу теории предельной производительности, с. 549-553.

Жаффе не дождался того, чтобы закончить биографию Вальраса, которую он писал. Представление о богатом урожае, который ждет жатвы, можно получить, читая его работы: "*Walras, Leon*", *IESS*, 16, его биографические очерки в William Jaffe's "*Essays on Walras*", ed. Walker, и три толстых тома: "*Correspondence of Walras and Related Papers*"

("Переписка Вальраса и другие документы"), ed. W. Jaffe (1965). Последнее издание дает особое, ни с чем не сравнимое впечатление от неустанной деятельности Вальраса, направленной на распространение своей теории общего равновесия: рассылка кратких изложений в журналы; попытки утвердить приоритет практически на каждый элемент "маржиналистской революции"; стремление получить Нобелевскую премию мира в качестве признания своих научных открытий, ответы на каждую, даже несерьезную, критику. Отклики на это неопределимое дополнение к основной литературе о маржиналистах первого поколения см. V. Tarascio "Leon Walras: On the Occasion of the Publication of His "Correspondence and Related Papers" (SEJ. July 1967); D.A. Walker "Leon Walras in the Light of His "Correspondence and Related Papers" (JPE. July/August 1970).

Вальрас планировал написать два трактата по прикладной и социальной экономической теории, но в итоге был вынужден издать вместо систематических трактатов сборники статей. Поскольку эти книги — "Études d'économie sociale" (1896) и "Études d'économie politique" (1898) так и не были переведены, его взгляды на политические вопросы либо игнорировались, либо безосновательно осуждались. Статья У. Жаффе "Leon Walras, An Economic Adviser Manqué" (EJ. 1975), перепечатанная в "William Jaffe's Essays on Walras, ed. Walker", является попыткой восстановить справедливость. В конечном счете это привело Жаффе к совершенно новой оценке намерений Вальраса при написании "Элементов": см. в особенности У. Жаффе "The Normative Bias in the Walrasian Model: Walras Versus Gossen" (QJE. 1977) и его же "Walras's Economics As Others See It" (JEL. 1980), оба перепечатаны в "William Jaffe's Essays on Walras" Уокера. Нет надобности говорить, что интерпретации Жаффе не были широко приняты: например, см. М. Морисима (M. Morishima) "W. Jaffe on Leon Walras: A Comment" (JEL. June 1980), и Д.А. Уокер "Introduction" к "William Jaffe's Essays on Walras".

Кроме анализа работ Вальраса Жаффе также проследил генезис его системы. В статьях "A.N. Isnard, Progenitor of the Walrasian General Equilibrium Model" (HOPE. 1969) и "The Birth of Leon Walras's Elements" (Ibid. 1977), оба перепечатаны в "William Jaffe's Essays on Walras" Уокера, он показал, что Вальрас разработал математическую структуру своей теории на основе забытой книги XVIII столетия "Traite des richesses" Инара (Isnard) (1781) и "Éléments de statique" Пуансо (Poinsot) (1803), когда-то известного учебника по чистой механике.

Перевод "Элементов", сделанный Жаффе, вызвал новые оценки работы Вальраса. М. Фридмен (M. Friedman) "Leon Walras and His Economic System" (AER. 1955), перепечатано в EET и RHET, и Р.Ф. Харрод (R.F. Harrod) "Walras: A Re-Appraisal" (EJ. June 1956), скептически оценивают вклад Вальраса. Восторженную оценку см. у Р. Е. Кюнне (R.E. Kuenne) "The Architectonics of Leon Walras", КЫК, IX, 2, 1956. Работа Кюнне "Theory of General Economic Equilibrium" представляет собой обстоятельный обзор основного содержания теории общего равновесия от Вальраса до Эрроу и Дебрё; II часть, которая занимает половину книги, построена аналогично "Элементам" Вальраса; однако уровень сложности в этой книге иногда чрезвычайно высок. Одно из наиболее доступных кратких изложений системы Вальраса, написанное Дж.Р.Хиксом "Leon Walras" (Ecom. 1934), перепечатано в DET. Книга Стиглера (Stigler) "Production and Distribution Theories", гл. 9, особенно полезна для изучения теории капитала Вальраса. Хвалебное нематематическое богатое деталями изложение см. у Шумпетера: "History of Economic Analysis", с. 998-1026. Советуем, однако, изучающим отложить это чтение до тех пор, пока они не освоятся с аналитическими приемами Вальраса. Книга Марджета (A.W. Marget) "The Theory of Prices", II, chap. 8, part 1, специфическим образом защищает Вальраса от обвинения в "стерильности".

Работа Ж. Пиру (G. Pirou) "Les theories de l'équilibre économique: Walras et Pareto" (3-е изд., 1946) представляет собой общий анализ эволюции лозаннской школы. Краткое описание системы Вальраса, за которым следует прекрасный обзор вклада Парето в теорию общего равновесия, см.: У. Риччи (U. Ricci) "Pareto and pure Economics" (REStud. October 1933). Прекрасная статья К.Дж. Эрроу "Economic Equilibrium", IESS, 4, рассказывает о теории общего равновесия от Вальраса до наших дней. См. также полезную историческую работу Дж.С. Чипмена (J.S. Chipman) "The Nature and Meaning

of *Equilibrium in Economic Theory*", "Functionalism in the Social Sciences", ed. D. Martindale (1965), перепечатано в *Penguin Modern Economic Readings: Price Theory*, ed. Townsend. Книга Э.Р. Вайнтрауба (E.R. Weintraub) "*General Equilibrium Theory*" (1974, в мягкой обложке) представляет собой доступное для студентов введение в новейшие достижения теории общего равновесия.

Статья Н. Калдора (N. Kaldor) "*The Determinateness of Equilibrium*", *REStud*, 1934, перепечатанная в его "*Essays on Value and Distribution*", является классической работой по проблемам детерминированности равновесия. Превосходный анализ теорем существования см. у Дорфмана, Самуэльсона и Солоу (Dorfman, Samuelson and Solow) "*Linear Programming and Economic Activity*", гл. 13; эта глава не только обсуждает знаменитое доказательство существования, данное Вальдом, но и содержит собственное элегантное доказательство. По поводу теорем существования см. также Баумоля (Baumol) "*Economic Theory and Operations Analysis*", гл. 23, и статью Дж.Р. Хикса "*Linear Theory*" (*EJ*. December 1960). Э.Р. Вайнтрауб "*On the Existence of a Competitive Equilibrium: 1930-1954*" (*JEL*. March 1983), с трогательной обстоятельностью рассказывает о том, как вопрос о существовании общего равновесия вернулся в экономическую науку спустя тридцать лет после того, как Вальрас думал, что он его закрыл.

Патинкин (Patinkin) в "*Money, Interest, and Prices*", Note B, пытается показать, что вальрасова теория "нащупывания" является первым примером истинного динамического анализа в истории экономической науки. У. Жаффе в "*Walras's Theory of Tatonnement: A Critique of Recent Interpretations*" (*JPE*. 1967) и "*Another Look at Leon Walras's Theory of Tatonnement*" (*HOPE*. 1981), оба перепечатаны в "*William Jaffe's Essays on Walras*" Уокера, прослеживает процесс развития вальрасовой теории "нащупывания" в последующих изданиях "Элементов". См. также полезный обзор Д.А. Уокера "*Competitive Tatonnement Exchange Markets*", *КУК*, 25, 2, 1972. Если Вальрасова теория "нащупывания" неудовлетворительна, то то же самое можно сказать и о теории повторных контрактов Эджуорта, утверждает Д.А. Уокер в своем докладе "*Edgeworth's theory of Recontract*" (*EJ*. March 1973).

Теория капитала и денежная теория Вальраса вызвали многочисленные противоречивые интерпретации. По поводу его теории капитала см. У. Жаффе "*Walras's Theory of Capital Formation in the Framework of His Theory of General Equilibrium*" (1953), переведено в "*William Jaffe's Essays on Walras*", и Л. Фосс (L. Foss) "*Some Notes on Leon Walras's Theory of Capitalization and Credit*" (*MeEc*. April 1957). Теорию капитала в форме учебного пособия, причем строго в терминах самого Вальраса, см. М. Фридмен "*Price Theory*" (1962), гл. 13. Эволюция денежной теории Вальраса в последовательных изданиях "*Elements*" прослеживается в двух статьях: А.В. Маргет "*Leon Walras and the 'Cash-Balance Approach' to the Problem of the Value of Money*" (*JPE*. October 1931) и "*The Monetary Aspects of the Walrasian System*" (*Ibid*. April 1935). Несмотря на свое название, статья Кюнне (R.E. Kuenne) "*Walras, Leontief, and the Interdependence of Economic Activities*" (*QJE*. August 1954), с комментариями Дж.М. Хендерсона и Р.Э. Квандта, (*Ibid*. November 1955), сосредоточивается на роли денег в вальрасовой системе и защищает Вальраса от обвинения в разделении процесса ценообразования на две части. Патинкин, "*Money, Interest and Prices*", Note C, дает комментарий к урокам 29 и 30 "*Elements*"; Патинкин настаивает на том, что исследование Вальраса оставляет абсолютные цены неопределенными и что Вальраса нельзя назвать представителем подхода с точки зрения денежных остатков в принятом смысле этого термина. Ответ Р.Е. Кюнне см. в: "*Patinkin on Neo-Classical Monetary Theory: A Critique in Walrasian Specifics*" (*SEJ*. October 1959).

Защиту Вальраса от недавней критики неоклассической теории капитала со стороны кембриджской школы можно найти у Д. Колларда (D. Collard) "*Leon Walras and the Cambridge Caricature*" (*EJ*. June 1973). У.Д. Монтгомери (W.D. Montgomery) "*An Interpretation of Walras's Theory of Capital as a Model of Economic Growth*" (*HOPE*. Fall 1971), демонстрирует, что откровенно статичная теория Вальраса может быть превращена в теорию роста при очень небольшой дополнительной работе. Систематизированный обзор взглядов Вальраса на экономическую политику см.: М. Бостон

(M.Boston) "*Leon Walras: Fondateur de la politique économique scientifique*" (1951). Глава о Вальрасе у Хатчисона (Hutchison) "*Review of Economic Doctrines*" делает упор на взгляды Вальраса на прикладную экономическую науку. См. также Дж.О.Кларк (J.O.Clark) "*Walras and Pareto: Their Approach to Applied Economics and Social Economics*" (*CJE*. November 1942).

Вклад Парето в экономическую теорию и социологию рассматривается Шумпетером: "*Vilfredo Pareto, 1848-1923*" (*QJE*. 1949), перепечатано в "Ten Great Economists и Хатчисоном — "*Review of Economic Doctrines*", гл.14. Есть интересная биография, написанная Ж.Х. Буске (G.H. Bousquet) "*Pareto (1848-1923): le savant et l'homme*" (1960). См. также книгу В.Дж. Тарасцио "*Pareto's Methodological Approach to Economics*" (1960), дополненную серией его статей: "*Paretian Welfare Economics: Some Neglected Aspects*" (*JPE*. January/February 1969); "*Vilfredo Pareto on Marginalism*" (*HOPE*. Fall 1972); "*Pareto on Political Economy*" (*ibid*. Winter 1974); и "*Pareto: A View of the Present Through the Past*" (*JPE*. February 1976); все эти работы имеют целью показать, насколько важна социология Парето для его общей концепции экономической политики. У.Дж. Сэмюэлс (W.J. Samuels) "*Pareto on Policy*" (1974) во многом делает то же самое.

"*Manual of Political Economy*" ("Учебник политэкономии") В.Парето (1906) был наконец переведен на английский А.С. Швиром (A.S. Schwier) и А.Н. Пейджем (A.N. Page) (1971), но не ко всеобщему удовлетворению: см. У. Жаффе "*Pareto Translated: A Review Article*" (*JEL*. December 1972), и обмен репликами между Жаффе, переводчиками и В.Тарасцио (*ibid*. March 1974). В главе 6 "Manual" излагается концепция общественного оптимума. В математическом приложении к книге Парето разрабатывает предельные условия, заканчивая демонстрацией того, что совершенная конкуренция максимизирует благосостояние. Позже он, видимо, понял, что его доказательство дает только необходимые, но не достаточные условия социального оптимума. Во всяком случае, статья о "Математической экономической теории" ("*Mathematical Economics*") в "*Encyclopedie des sciences mathematiques*" (1911), перепечатанная в *IEP*, No. 5, 1955 и работа Баумоля (Baumol) и Голдфельда (Goldfeld) "*Precursors of Mathematical Economics*" не содержат никаких дополнений по поводу доктрины максимального удовлетворения. "*The Ministry of Production in the Collectivist State*" (1908) Э. Бароне можно прочесть в *Penguin Modern Economics Readings: Socialist Economics*, под ред. А.Нюва (A.Nove) и Д.М.Нути (D.M.Nuti) (1972, в мягкой обложке). Сжатое изложение Бароне условий общего равновесия при атомистической конкуренции (*atomistic competition*) и его предложения о том, как плановые органы в социалистическом государстве могут имитировать "конкурентное решение", по-прежнему заслуживают прочтения. Вопрос о возможности рационального распределения ресурсов при социализме имеет давнюю историю, которая тесно связана с реалистичностью или недостатком реализма описания *tatonnement* Вальрасом. Обо всем этом см. прекрасную статью К.И. Вона (K.I. Vaughn) "*Economic Calculation Under Socialism: the Austrian Contribution*" (*EQ*. October 1980), с приложением П. Меррела (P. Murrel) "*Did The Theory of Market Socialism Answer the Challenge to Ludwig von Mises? A Reinterpretation of the Socialist Controversy*" (*HOPE*. Spring 1983).

В.Дж. Тарасцио "*A Correction: On the Genealogy of the So called Edgeworth-Bowley Diagram*" (*WEJ*. June 1972), показывает, что "коробку Эджуорта-Боули" на самом деле изобрел Парето, а Эджуорт никогда ее не применял. У. Жаффе продолжает эту тему в "*Edgeworth's Contract Curve, Part I: A Propaedeutic Essay in Clarification*" (*HOPE*. Fall 1974), и "*Edgeworth's Contract Curve, Part 2: Two Figures in its Protohistory: Aristotle and Gossen*" (*ibid*. Winter 1974). См. также J. Creedy "*Some Recent Interpretations of Mathematical Psychics*" (*ibid*. Summer 1980). Поскольку имя Эджуорта столь часто упоминалось в этой книге по поводу теории международной торговли Милля, теории дуополии Курно, кривой спроса Маршалла, закона убывающей отдачи (*the law of diminishing returns*), кривых безразличия, предпринимательства, определенности равновесия и многих других предметов, можно порекомендовать работу Дж. Криди (J.

Creedy) "F.Y. Edgeworth, 1845-1926", "Pioneers of Modern Economics in Britain", eds. O'Brien and Presnell, как первую попытку отдать должное этому замечательному, хотя и донкихотствующему экономисту.

Существует по крайней мере пять статей и пять книг с обзором новой теории благосостояния, но наиболее четкое и сжатое исследование сделано Ф.М. Батором (F.M. Bator): "The Simple Analytics of Welfare Maximization" (AER. 1957), перепечатано в "Penguin Modern Economics Readings; Price Theory", ed. Townsend, и "Readings in Microeconomics", ed. Kamerschen. Этот прекрасный очерк затрагивает многие вопросы, которые мы оставили без внимания: общественные кривые безразличия, динамические дополнения и т.д. Более того, он содержит историческую справку по поводу литературы и почти полную библиографию.

Библиография Батора доводит дискуссию до 1957 г. После этого обзор данной области был произведен снова Дж. де В. Граафом (J. de V. Graaf) в "Theoretical Welfare Economics" (1957); Е.Дж. Мишэном (E.J. Mishan) в "A Survey of Welfare Economics, 1939-1959", EJ, перепечатано в его "Welfare Economics. Five Introductory Essays" (1964, в мягкой обложке) и в "Surveys of Economic Theory" (1965), и С.К. Натом (S.K. Nath) в "A Reappraisal of Welfare Economics" (1969). Изящная монография Граафа уделяет особое внимание побочным эффектам и менее известным трудностям, связанным с неопределенностью и отдаленным временным горизонтом (*distant-time horizons*); у Мишэна хорошо описаны такие проблемы, как построение системы общественных кривых безразличия, построение последовательной системы общественных приоритетов, а Нат уделяет особое внимание оценке компенсационных платежей. Все три автора скептически относятся к возможностям практической теории благосостояния. Теория благосостояния Парето формулируется в терминах анализа деятельности (*in activity analysis terms*) в начале книги Т.С. Коопманса (T.C. Koopmans) "Three Essays on the State of Economic Science" (1957). Образовательную ценность этой книги трудно переоценить: она подводит студента к переднему краю современной математической экономики ценой удивительно малых усилий. По тем же проблемам см. также Baumol "Economic Theory and Operational Analysis", chap. 21<sup>o</sup>. С. Е. Фергюсон (S.E. Ferguson), в "Microeconomic Theory", 3rd edn., 1972), chaps. 15, 16, дает одну из наиболее совершенных графических иллюстраций теории благосостояния Парето в учебной литературе. Проблемы "second-best" были введены в теорию благосостояния Р. Липси и К. Ланкастером "The General Theory of Second Best", REStud, December, 1956.

Ф.М. Батор в "The Anatomy of Market Failure" (QJE. August 1958), дает отличный обзор дискуссии о значении прямого взаимодействия между фирмами и домашними хозяйствами до того, как Р.Х. Коуз в "The Problem of Social Cost" (JLE. October 1960), дал новый поворот дискуссии, введя в рассмотрение издержки достижения и поддержания соглашений между экономическими агентами; см. особенно, с. 28-39 статьи Коуза об "Economics of Welfare" Пигу. Введение в новейшие достижения в теории прав собственности, проистекающие из теоремы Коуза, см. у Экелунда и Эбера: Ekelund, Hebert "History of Economic Theory and Method", chap. 22, и приведенные там ссылки.

По поводу общественных благ см.: У.Маццола "The Formation of the Prices of Public Goods" (1890) и К.Виксель "A New Principle of Just Taxation" (1896), оба перепечатаны в "Classics in the Theory of Public Finance", eds. R.A. Musgrave and A.T. Peacock (1958), с кратким, но полезным введением составителей. М.Х. Пестон (M.H. Peston) "Public Goods and the Public Sector" (1972, в мягкой обложке) дает отличный обзор самых новейших достижений в теории общественных благ.

По поводу экономики благосостояния Пигу см. замечательный краткий обзор Хатчисона (Hutchison) "Review of Economic Doctrines", chap. 18, и критический анализ Минта (Myint) "Theories of Welfare Economics", chap. 10. Гл. 11 книги Минта, озаглавленная "К более широкой концепции благосостояния" ("Towards a Broader Concept of Welfare"), является одной из немногих работ, в которых систематически рассматриваются более глубокие этические проблемы теории благосостояния. М. О'Доннелл



(M.G.O'Donnell) показывает, что Сиджвик (Sidgwick) является связующим звеном между теориями благосостояния Маршалла и Пигу в "Pigou: An Extension of Sidgwickian Thought" (HOPE. Winter 1979). К.Бхарадвадж (K.Bhargadwaj) "Marshall on Pigou's "Wealth and Welfare" (Ec. February 1972) увлекательно повествует о сомнениях Маршалла по поводу трактовки Пигу теории благосостояния.

Это, наконец, подводит нас к вопросу о ценообразовании на основе предельных издержек. работы Н. Раттлза: N. Ruggles "The Welfare Basis of the Marginal Cost Pricing Principle" (REStud, 17, 1, 1949) и "Recent Developments in the Theory of Marginal Cost Pricing" (Ibid. 1949), перепечатано в Penguin Modern Economics Readings: Public Enterprise, ed. R. Turvey (1968) дают то, что только может пожелать каждый изучающий — критический обзор огромного и разнородного массива литературы. Первая из этих двух статей прослеживает возникновение принципа ЦПИ из анализа отраслей с уменьшающимися издержками, предпринятого Маршаллом и Пигу, а также рассказывает о дискуссии о социалистической экономике в 1930-е гг., в которой участвовали такие авторы, как Дикинсон, Добб, Дурбин, Данге и Лернер. Вторая статья содержит обзор дискуссии вокруг знаменитой работы Хотеллинга "The General Welfare in Relation to the Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates" (Ecom. 1938), перепечатанной в "Readings in Welfare Economics", eds. Arrow and Scitovsky вплоть до 1950-х гг.

О забытом вкладе более ранних участников дискуссии см. ссылки на Дюпюи и компанию в Рекомендациях к дальнейшему чтению после гл. VIII этой книги, а также статьи: M. Cross and R.B. Ekelund Jr. "A.T. Hadley on Monopoly Theory and Railway Regulation: An American Contribution to Economic Analysis and Policy" (HOPE. Summer 1980); J.M. Buchanan "Knut Wicksell on Marginal Cost Pricing" (SEJ. October 1951); P. Hennisman "Wecksell and Pareto: Their Relationship in the Theory of Finance" (HOPE. Spring 1982).

Дискуссия о ЦПИ вступила во вторую фазу в конце 1950-х гг. На статью Уайзмана: J. Wiseman "The Theory of Public Utility Price — An Empty Box" (OEP. 1957), перепечатано в "L. S. E. Essays on Cost", eds. J.M. Buchanan and G.E. Thirlby (1973) последовал ответ: M.J. Farrel, "In Defence of Public-Utility Price Theory" (OEP. 1958), перепечатано в "Penguin Modern Economics Readings: Public Enterprise", ed. Turvey. См. также: W. Vickrey "Marginal Cost Pricing" (AER. 1955), перепечатано в "Penguin Modern Economics Readings: Transport", ed. Munby, и C.J. Oort, "Decreasing costs as a Problem of Welfare Economics" (1958), в особенности гл. 3 и Приложение. О вкладе французских инженеров-экономистов см. J.R. Nelson, ed. "Marginal Cost Pricing in Practice" (1964), R. Turvey, "Marginal Cost Pricing in Practice" (Ec. November 1964) и "The Second-Best Case for Marginal Cost Pricing", Public Economics eds. J. Margolis and H. Guitton (1969). R. Millward, "Public Expenditure Economics" (1971), гл. 7 дает превосходную, на современном уровне трактовку проблемы ЦПИ.

Однако и это еще не конец, как объясняют Баумоль и Бредфорд: W.J. Baumol, D.F. Bradford "Optimal Departures from Marginal Cost Pricing" (AER. June 1970). А. Харбергер: A. Harberger, "On the Use of Distributional Weights in Social Cost-Benefit Analysis" (JPE. April 1978) и А. Уильямс: A. Williams "Cost-Benefit Analysis: Batard Science? And/Or Insidious Poison in the Body Politick" (JPUE. August 1972) критикуют концепцию распределительных весов как неотъемлемую часть анализа затрат-выгод.

### Примечания к главе 13

<sup>1</sup> В качестве чтения, облегчающего восприятие этого, читателю можно порекомендовать статью: Энтоу Р. У истоках "чистой экономической теории": Л. Вальрас // Вопросы экономики. 1990, N 11. С. 111-121.

<sup>2</sup> Слово "rareté" (по-французски "редкость") Вальрас употребляет примерно в том же значении, какое мы придаем термину "предельная полезность".

<sup>3</sup> Восходящие к Аристотелю термины, означающие "справедливость в обмене" и "справедливость в распределении".

<sup>4</sup> См. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М. Прогресс, 1985. Т. 1. Гл. VIII.

<sup>5</sup> Под "вебленовскими эффектами" имеется в виду сумма эффекта "повального увлечения", "эффекта снобизма" и собственно эффекта Веблена (см. примечание к гл. 9)

<sup>6</sup> О "касательном решении" Чемберлина см. гл. 10.

<sup>7</sup> Анализ "затрат-выгод" (*cost-benefit analysis*) - способ оценки инвестиционных проектов, преимущественно государственных. Особенность его состоит в том, что он сопоставляет суммарный прирост полезности в результате осуществления проекта с суммарными потерями полезности в виде альтернативных издержек независимо от того, на чей счет приходятся эти выгоды и издержки. Многие из упомянутых величин не поддаются непосредственной оценке и определяются косвенным путем.

<sup>8</sup> Русский перевод: Баумоль У. Экономическая теория и исследование операций. М., 1965.

## Экономическая теория использования пространства и классическая теория размещения производства

Экономическая теория использования пространства (*spatial economics*) сосредоточивает свое внимание на двух пространственных измерениях экономической жизни: расстоянии и площади. Роль расстояния проявляется в том, что транспортные издержки не только увеличивают рыночные цены перевозимых товаров, но и оказывают влияние на размещение производственных объектов. Роль площади проявляется в том, что рынки отдельных товаров представляют собой районы, расположенные в определенных географических пределах. У великих экономистов XVIII в., таких, как Кантильон, Стюарт и Смит, можно встретить много интересных теоретических положений, в которых парные характеристики, "расстояние" и "площадь", используются при описании пространственных систем. Однако, как это ни удивительно, упомянутые проблемы почти полностью выпали из поля зрения экономических трактатов, написанных после 1800 г. Экономическая теория использования пространства и особенно теория размещения хозяйственных объектов расцвели и оформились в XIX в., но эти процессы протекали почти в полной изоляции от основных течений экономической науки — как "классики", так и "неоклассики". Не будет преувеличением сказать, что основное течение экономической науки вплоть до 1950 г. действительно ограничилось анализом экономических явлений вне их пространственных характеристик<sup>1</sup>.

Здесь мы сталкиваемся с одним из главных парадоксов в истории экономической мысли: что мешало теории использования пространства найти признание в качестве составной части ортодоксальной науки? Но в истории самой экономической теории использования пространства и теории размещения хозяйственных объектов в особенности есть и другая загадка: она всегда представляла собой своеобразную "вотчину" немецких экономистов. Конечно же, в историю использования экономического анализа пространства вошли также французские, шведские, итальянские и американские ученые. Однако, несмотря на это, все известные трактаты в указанной области были, вплоть до настоящего времени, написаны немцами, а преобладание немецких авторов в литературе, посвященной экономической теории использования пространства, просто бесспорно. Этот исторический курьез, может быть, объясняется тем, что "отцом-основателем" теории размещения был немец.

### 1. Изолированное государство

История теории размещения производства начинается с публикации книги "Изолированное государство" (*The Isolated State*), написанной Иоганом Генрихом фон Тюненом в 1826 г. Тюнен не был первым исследователем, который начал анализировать пространство как экономическое явление, но он был первым, кто использовал для исследования этого явления пространственные методы анализа. В отличие от авторов XVIII в., которые только слегка коснулись вопросов расстояния и площади, Тюнен постулировал абстрактную географическую модель, в основе которой лежали такие характеристики, как удаленность от центра и площадь. На первой странице "Изоли-

рованного государства" он призывает нас рассмотреть "идеальное" или "изолированное государство": однородную, лишенную какой-либо специфики равнину с одинаковой плодородностью почвы, без дорог или судоходных рек — гужевой транспорт является единственным способом перевозки людей и грузов, — имеющую только один город — центр, производящий все промышленные товары и получающий сельскохозяйственную продукцию от фермеров, наконец, закрытую от внешнего мира, окруженную со всех сторон непроходимыми дебрями. Далее он призывает нас найти принципы, которые в подобных обстоятельствах будут определять цены, получаемые фермерами за свою продукцию; ренту, которая будет присваиваться владельцами отдельных участков земель; и определить связанные с этим способы землепользования. Введение в экономический анализ понятия "закрытой экономики", находящейся в условном пространстве, открывало новую страницу в экономической мысли, так что мы с полным основанием можем считать Тюнена отцом экономической теории использования пространства.

К сожалению, книга "Изолированное государство" написана настолько витиевато, что читателям трудно уловить ее основное содержание. Целью построения упомянутой жесткой абстрактной модели было отделить транспортные издержки как линейную функцию от расстояния и от других факторов, оказывающих влияние на размещение сельскохозяйственного производства и способы землепользования, таких, как климат, топографические показатели, качество почв, спрос городских жителей, качество управления фермами, технология приготовления пищи, наличие транспортной сети и т. п. Тюнен начинает книгу с вопроса: "Как будет размещено сельскохозяйственное производство вокруг центрального города в изолированном государстве?" и отвечает, что оно будет размещено в виде концентрических кругов. Однако затем он сразу же разбивает свой вопрос на два подвопроса: какую культуру будут выращивать в районах "изолированного государства", расположенных на разном расстоянии от рынка? С какой интенсивностью будут обрабатываться земельные участки в зависимости от их удаленности от центра?

Таким образом, он разрабатывает "теорию выбора культур" и "теорию интенсивности возделывания земель". Однако эти вопросы тесно взаимосвязаны, так как определенные виды культур (такие, как, например, деревья) в силу своих природных особенностей *экстенсивны*, т. е. занимают очень большие площади; другие же *интенсивны* (например, зерновые), т. е. являются относительно землесберегающими. Таким образом, вопросы о том, какие культуры возделывать и какая должна быть интенсивность их возделывания, едва ли отделимы друг от друга. Тюнен показывает это, делая выводы (не все из которых согласуются друг с другом) относительно факторов, влияющих на размещение различных сельскохозяйственных культур, а также приводит в приложении ко II тому книги известную круговую диаграмму, которая, однако, не полностью согласуется с текстом. Неудивительно, что модель, характеризующая производство зерна в концентрических кольцах вокруг центра изолированного государства, вероятно, вызвала наибольшее недопонимание из всех проблем, затронутых Тюненом, — это действительно главная проблема всей книги.

Расхожим стало мнение, что именно Тюнену принадлежит вывод о том, что так называемые "интенсивные культуры" обычно засеваются вблизи рынка сбыта. Высокая цена земли вокруг центрального города оправдывает только интенсивное земледелие. Таким образом, знаменитые концентрические кольца на самом деле представляют собой не что иное, как участки земли с понижающейся интенсивностью возделывания культур по мере того, как мы удаляемся все дальше и дальше от центрального города. Несомненно, что согласно теории Тюнена общее правило именно таково. Однако, из этого правила много исключений. Некоторые из них возникают благодаря тому, что отдельные культуры настолько громоздки или быстро портятся, что должны произрастать рядом с рынком. Другие, — благодаря тому, что высокая интенсивность их возделывания предусматривает получение более высокого урожая в расчете на 1

акр земли, но высокий урожай не всегда предполагает высокие издержки производства в расчете на I акр земли.

При наличии такого обилия исключений трудно сформулировать общее правило, а еще труднее — найти смысл в выведении какого-то единого правила. В своей книге Тюнен отстаивал английскую систему землепользования, предполагающую ротацию культур: смену в течение 7-летнего цикла на одном и том же участке зерновых, корнеплодов и луговых трав. Тюнен считал ее более эффективной по сравнению со средневековым трехпольем, все еще сохраняющимся в Северной Германии в то время и предполагающим яровой клин, озимый клин и землю, находящуюся под "паром". Но как экономист он не мог поверить, что только простое невежество не позволяло немецким фермерам перейти к более совершенной системе землепользования. И поэтому он пытался показать, что английская система ротации культур более эффективна только в определенных условиях. Общее правило, которое он постепенно развивает на протяжении своей книги, состоит в том, что участки, которые расположены ближе всего к рынку, будут заняты культурами, обеспечивающими благодаря "интенсивности" возделывания существенное снижение издержек производства на единицу продукции. Это позволит их владельцам получать самую высокую ренту по местоположению.

## 2. Теория ренты

Поразительно, как в книге Тюнена все исследование сводится к определению ренты, которая максимизируется в результате конкурентной борьбы между фермерами за приобретение подходящего участка земли. Цена на такую продукцию, как зерно, в центральном городе определяется суммарными издержками производства и транспортировки зерна для самых отдаленных фермерских хозяйств, продукт которых требуется для удовлетворения спроса на зерно в городе, который Тюнен принимает за данную величину. Так как зерно должно продаваться по одной и той же цене независимо от того, где оно произведено, и так как зерно, произведенное в хозяйствах, расположенных рядом с городом, требует низких транспортных издержек, земельная рента будет равна величине, полученной от экономии на транспортных издержках в фермерских хозяйствах, расположенных в наиболее благоприятных местах. Таким образом, земельная рента будет максимальной в первом концентрическом кольце; она будет падать по мере удаления земельного участка от центрального города, достигнув нуля в самом последнем кольце на границах изолированного государства. В действительности же, как замечает Тюнен, различия в плодородности почв, которые никак не связаны с размещением участка, будут источником земельной ренты так же, как и различия в близости к центральному городу. Таким образом, не зная в то время трудов Рикардо и начиная свой анализ с посылки, противоположных его теории ренты, Тюнен пришел к тем же выводам, что и Рикардо, но сделал это проще и элегантнее.

Все это относится к тому, что ранее было названо "границей экстенсивного возделывания земель".

Однако экономист, который так глубоко, как Тюнен, размышлял о проблемах использования интенсивных методов возделывания земель не мог не заметить, что земельная рента может иметь место даже в тех условиях, когда земельные участки расположены на одинаковом расстоянии от центра и одинаково плодородны, потому что последовательные вложения капитала и труда в развитие и усовершенствование определенного земельного участка не обеспечивают постоянного прироста сельскохозяйственной продукции. Соответствующий прирост урожая на каждый акр данного участка земли поступает в распоряжение землевладельца в форме ренты, так же как и разница между урожаями, полученными с участков разной плодородности. Таким образом, Тюнен мог бы добавить (и чуть не сделал это во втором томе своей книги), что феномен ренты, "рента, по местоположению", будь то "дифференциальная рента" или "рента, полученная ввиду редкости продукта", выполняет определенную обще-

ственную функцию: она ограничивает использование таких редких факторов производства, как земля, причем границей является уровень использования, при котором ценность их предельного продукта оказывается одинаковой при любом способе его использования, вследствие чего равные дополнительные вложения в лучше расположенный, более плодородный или лучше возделываемый участок земли будут обеспечивать равный прирост урожая, а получение равных объемов продукции потребует равных издержек производства.

### 3. Снова проблема Тюнена

Некоторая путаница в соотношении между "теорией выбора культур" и "теорией интенсивности обработки земли" у Тюнена возникает потому, что рента, полученная от выгодного размещения земельного участка, и рента, полученная в результате редкости возделываемых культур, не всегда различаются в книге, и это ведет к неопределенным и слишком упрощенным заявлениям о смене культур в последовательных кольцевых зонах. В любом случае ясно, что для него "закон" о том, что интенсивность обработки земли постепенно падает в каждом последующем кольце по мере удаления от центрального города, имеет силу только в том случае, когда практикуется только один способ землепользования и возделывается только одна культура. Тюнен признавал, что благодаря процессам совместного производства нескольких культур и неразделяемым издержкам этого производства любое "кольцо" может быть засеяно несколькими видами культур или их комбинацией, и одна и та же культура может произрастать на нескольких последовательно сменяющих друг друга "кольцах", особенно если в сельском хозяйстве имеет место взаимозаменяемость факторов производства, а снижение транспортных издержек пропорционально увеличению расстояния участка от центра.

Мы имеем возможность окинуть ретроспективным взглядом книгу Тюнена и признать достоинства его аргументации; современники Тюнена такой возможностью не располагали — им было совсем не просто вычленить основные идеи в его загадочном и несвязном повествовании. Даже в такой науке, как экономическая теория, где самые великие творения славятся несвязностью изложения, трудно найти что-либо подобное "Изолированному государству": эта книга представляет собой собрание заметок, комментариев, арифметических примеров и математических формул; основная линия анализа — исследование хозяйства, решающим параметром которого являются транспортные издержки, постоянно прерывается отступлениями о различных моделях севооборота, о влиянии рациона на прирост населения, преимуществах разных методов разведения овец, об оптимальном размещении сельскохозяйственных построек на участке и т. п. Еще хуже то, что, в то время как вся теоретическая аргументация базируется на чисто абстрактных предположениях, фактически все функциональные связи между основными переменными описываются Тюненом на основе показателей, характеризующих его собственное хозяйство, которые он пересматривал при подготовке новых изданий своей книги (она выходила в 1826, 1842 и 1850 гг.) и которые не всегда подтверждали сделанные им предположения. Например, предполагалось, что транспортные издержки строго пропорциональны весу перевозимой продукции и, следовательно, линейно зависимы от расстояния, на которое перевозится груз. Однако в книге Тюнена эти издержки, как правило, выражаются в бушелях зерна, часть которого уходит на кормление лошадей во время поездки, а часть отдается возчикам в качестве платы за труд; эта часть впоследствии обращается в серебряные деньги по предполагаемой рыночной цене зерна. Однако, если внимательно рассмотреть уравнение фактических транспортных издержек, то оно окажется нелинейным, это вносит некоторую неточность во все исследование и снижает степень достоверности сделанных им общих выводов. Если к этому добавить отмеченную выше трудность с отделением "теории выбора культур" от "теории интенсивности возделывания земли", то чудо будет заключаться не в том, что книга Тюнена была проигнорирована при его жизни,

а в том, что среди его современников нашлись люди, которые воздали ему по заслугам\*.

#### 4. Теория колец

Одним из современников, оценившим работу Тюнена, был Вильгельм Лаунхардт (Wilhelm Launhardt) — один из основоположников математического направления в экономической науке. Он внес важный вклад в начальный этап разработки чистой теории благосостояния и стал одним из немногих в то время немецких инженеров-экономистов в Германии, которые поддержали традицию, заложенную Рау (Rau), Германном (Hermann), Госсеном (Gossen), Мангольдтом (Mangoldt) и Тюненом, которых иногда называют представителями немецкой классической политической экономии "German Classical Economics". Его трактат "Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre" \*\* (1885), ставший первым учебником по так называемой "математической экономике", может быть отнесен к числу шедевров. Лаундхардт не знал основополагающего труда Курно "Математические принципы благосостояния" (1838) и опирался на тщательное изучение трудов Вальраса и Джевонса, в результате чего существенно усовершенствовал анализ капитальных благ длительного пользования и анализ предложения труда. Однако основной интерес Лаунхардта лежал совсем в другой области — в области изучения ценовой политики на железных дорогах и связанной с ней теории размещения хозяйственной деятельности, чему посвящена последняя треть "Математического обоснования". Именно там он показал, как многому он научился у Тюнена, дополнив его разработанную со стороны предложения теорию размещения сельскохозяйственных предприятий, анализом роли, которую играет пространственное измерение рынка, в процессе размещения промышленных предприятий.

Чтобы получить представление об особенностях стиля Лаунхардта, достаточно просто пересказать его прелестное краткое резюме работы Тюнена, уместившееся на 6 страницах "Математического обоснования". Предположим, говорит он, что урожайность некоторого сельскохозяйственного продукта постоянна в пределах данного региона и равна величине "у" единиц продукта на единицу площади земельного участка. Если предположить, что потребление данного продукта будет сосредоточено в центральном городе региона, то район выращивания данного продукта будет представлять собой круг с радиусом  $z'$ , а общий объем произведенного продукта составит  $Q = \pi z'^2$ . Если  $p_0$  — средние издержки производства, постоянные для всех уровней производства,  $f$  — средняя стоимость перевозки на единицу расстояния, а  $p$  — рыночная цена доставленной на рынок продукции, тогда граница района выращивания продукта представляет собой окружность радиуса  $z'$ , что удовлетворяет условиям равенства

$$p = p_0 + fz'$$

или

$$z' = (p - p_0)/f.$$

Чем больше площадь выращивания, а значит, и предложения продукта, тем выше должна быть цена его доставки и соответственно тем ниже должен быть уровень спроса на него в центральном городе. Спрос и предложение уравниваются при какой-то определенной площади зон предложения  $z$ , на границе которой рента по местоположению равна нулю. По мере приближения к центральному городу, земледелец получит за продукт ту же самую рыночную цену, но заплатит более низкие

\* Чтобы удостовериться в сказанном, стоит учесть, что Джон Бейте Кларк, Виксель, Бём-Баверк и особенно Маршалл отдали дань уважения Тюнену за то, что он впервые разработал теорию распределения на основе предельной производительности. Однако, то, что они имели в виду, относится к теории заработной платы и теории процента, изложенных в первой части второго тома "Изолированного государства", опубликованного в 1850 г., а не к теории размещения, изложенной в первом томе, вышедшем в 1826 г. и переизданном в 1842 г. Первый том не переводился на английский язык вплоть до 1966 г. и оставался до того времени в числе наименее читаемых среди великих творений экономистов XIX в.; имя Тюнена ассоциируется у большинства современных экономистов только с архаической и таинственной формулой, гласящей, что естественная заработная плата равна  $\sqrt{ap}$ , эту формулу Тюнен велел высечь на своем могильном камне [см. гл. 8, раздел 17].

\*\* Математическое обоснование учения о народном хозяйстве (нем.).

транспортные издержки, таким образом, он получит в виде ренты  $f(z' - z)$  на единицу продукции или  $f(z' - z)$  на единицу земельной площади. Следовательно, рента достигает своего максимума на тех участках, которые расположены ближе всего к рынку и снижаются по мере удаления от него. Рост населения в центральном городе ведет к расширению площади рыночного предложения товара, к повышению рыночных цен и денежной ренты во всем регионе. Снижение транспортных издержек заставляет систему работать в обратном направлении, а также способствует стиранию различий в уровнях ренты, получаемой за счет эксплуатации земельных участков, расположенных в разных частях региона.

А теперь введем в анализ конкуренцию между разными сельскохозяйственными продуктами. Тогда, как показал Тюнен, — пишет Лаунхардт, — скоропортящиеся тяжелые или громоздкие (относительно их ценности) продукты будут производиться вблизи центрального города, а другие, такие, как скот, для которых транспортные издержки на единицу продукции по сравнению с издержками производства на единицу земельной площади невелики, будут производиться на границе региона. В целом совокупная площадь предложения будет разделена на ряд кольцеобразных зон, производящих специализированную продукцию. В каждом кольце производится тот продукт, который дает максимальную чистую прибыль на единицу земельной площади, что позволяет землевладельцу получать самую высокую ренту. Другими словами, конкуренция между специализированными производителями сельскохозяйственной продукции ведет к формированию такой модели землепользования, в условиях которой максимизируется земельная рента. Ниже приводится диаграмма, на которой нанесены величины ренты при производстве четырех альтернативных сельскохозяйственных продуктов.

Так как на величину ренты не влияют издержки воспроизводства и транспортировки, которые изменяются по мере удаления от центра, ось абсцисс диаграммы представляет собой границу, на которой значения ренты равны нулю. Линия нулевых значений ренты, как мог бы добавить, но не добавил Лаунхардт, является также и линией предельных издержек, а равновесная граница зоны сельскохозяйственного производства для "отрасли" (здесь не проводится различий между фермой и отраслью), при которой рента является, максимальной, проходит на расстоянии, на котором предельные значения ренты оказываются равными предельным издержкам производства, что соответствует современному решению задачи о вычислении объема производства в случае обычной монополии. Так или иначе, диаграмма Лаунхардта показывает цены на 4 вида сельскохозяйственной продукции в центральном городе, а также рентные платежи на единицу земельной площади в регионе, за вычетом транспортных издержек, являющихся линейной функцией от удаленности земельного участка от центра.

Расширяя рамки своего анализа, Лаунхардт сделал вывод о том, что границы зон производства различных видов продукции лишь в небольшой степени зависят от снижения транспортных издержек и что дешевый импорт продукции в изолированное государство приведет к сдвигу вниз всей структуры цен продуктов, а также земельных рент в пределах региона.

Наш рис. 14-1 идентичен рис. 14, приведенному Лаунхардтом в "Математическом обосновании", за исключением обозначения осей и изображения в нижней части диаграммы. Эта диаграмма отражает то, что мы сейчас называем "рентной функцией". Она стала широко применяться для иллюстрации "теории выбора культур" Тюнена и постоянно воспроизводится в современной литературе по городской и региональной экономике без какой бы то ни было ссылки на Лаунхардта\*. Она характеризует весьма специфический для сельского хозяйства случай, так как "работает" только тогда, когда производственная функция линейно однородна; когда "выход" продукта с единицы

\* Рентная функция обычно описывается следующим уравнением:  $R = c(p - a) - cfk$ , где  $R$  — рента на 1 акр земли;  $c$  — урожай с 1 акра земли;  $p$  — фиксированная рыночная цена продукции;  $a$  — издержки производства продукции;  $f$  — транспортный тариф на единицу расстояния,  $k$  — расстояние до рынка. Аналогичное выражение есть у Лаунхардта, в его записи оно выглядит так:  $R = \gamma(p - p_0) - \gamma fz$ .



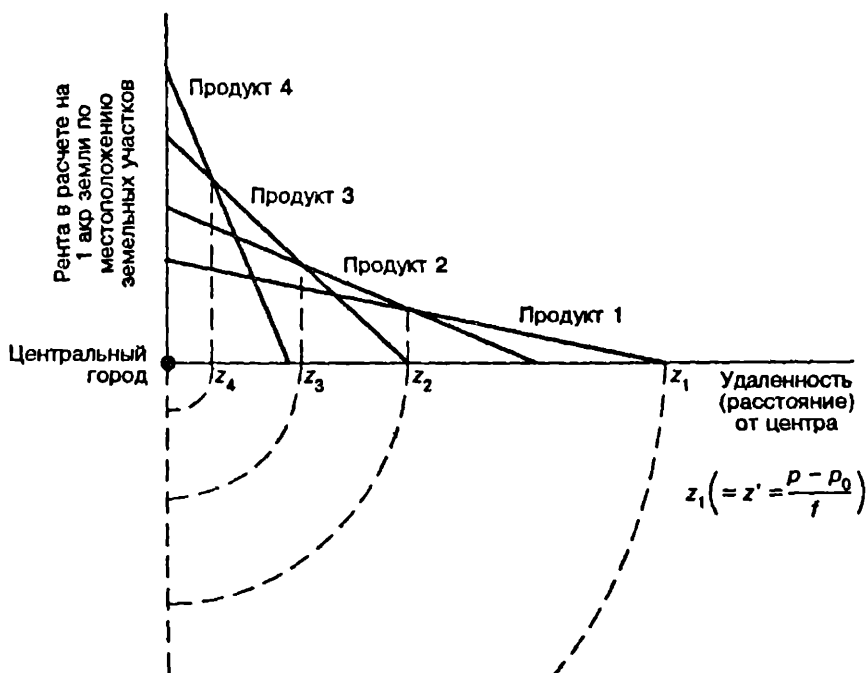


Рис. 14-1

*Примечание:* в нижней части диаграммы посредством поворота оси удаленности вокруг точки начала координат линейные характеристики преобразуются в пространственные.

сельскохозяйственной площади постоянен при всех уровнях производства, когда цены факторов производства повсеместно одинаковы и транспортные издержки находятся в строгой линейной зависимости от удаленности хозяйства от центра. Если какое-либо из этих четырех условий нарушается, то рентные функции на разные виды продукции могут быть криволинейными, и в этом случае возникает большая вероятность того, что две рентные функции пересекутся дважды так, что одна и та же культура окажется произведенной более, чем в одной зоне. Несмотря на это, нет никакого сомнения, что диаграмма поясняет теорию Тюнена более, чем все его собственные слова и арифметические таблицы. В то же время она демонстрирует нам элегантность, с которой Лаунхардт излагал экономические идеи.

### 5. Теория размещения промышленных предприятий

Что больше всего смущает в книге Тюнена — неоспоримого "основателя" теории размещения, так это то, что он сосредоточил свое внимание не столько на проблеме размещения производственных предприятий, сколько на анализе такого явления, как рента, причем в контексте соотношения между физическими размерами и ценностью различных сельскохозяйственных продуктов.

Размещение производства является при этом ключевой переменной, но само по себе оно не попадает в фокус анализа. В исследовании Тюнена "можно найти элементы" теории размещения промышленных предприятий, но они сильно напоминают анализ зон предложения сельскохозяйственных продуктов: решения по размещению, согласно теории Тюнена, принимаются фермерами в пределах ограниченных территорий при выборе как самого продукта, так и способа его производства. Впервые обратился к проблеме оптимального размещения промышленных предприятий Ла-

унхардт. Он сделал это в своей часто цитируемой статье, озаглавленной "*The Determination of the Practical Location of an Industrial Enterprise*" — "Практика эффективного размещения предприятий".

В этой статье, написанной в 1882 г., содержится четкое изложение так называемой "проблемы трех точек" в классической теории размещения: как определить оптимальное место для размещения предприятия, которое производит один вид продукции, при постоянных удельных издержках производства, работает на данный, определенный рынок сбыта и располагает двумя источниками сырья и материалов. Оптимальным местом размещения будет то, где общие транспортные издержки на единицу производимой продукции будут минимальными. Далее анализ обобщается для четырех и более фиксированных точек, т. е. для случая с многими рынками сбыта и многими источниками сырья. Спустя 27 лет Альфред Вебер опубликовал свой классический труд "*Theory of the Location of Industries*" (1909) — "Теория размещения производства", в котором он и его соавтор — математик Джордж Пик пришли к тому же решению "проблемы трех точек", что и Лаунхардт, не будучи, однако, знакомыми с его работами (т.е. упомянутые три точки составляют: одна точка сбыта и два источника сырья. — Прим. ред.).

### 6. Проблема трех точек

Лаунхардт начинает свое исследование с заявления о том, что его решение проблемы оптимального размещения производства абстрагируется от различий в ценах земельных участков, наличия водных или трудовых ресурсов, а также ставки заработной платы. Далее он излагает проблему трех точек и решает ее тремя различными способами. Первый предполагает использование тригонометрии для построения вспомогательного "треугольника весов", стороны которого пропорциональны транспортным издержкам производителя на 1 милю перевозки грузов между тремя точками. Этот метод независимо от Лаунхардта вновь открыл спустя 27 лет Джордж Пик, однако он пришел к этому решению более простым способом. Второй способ предусматривает использование модели в духе теоретической механики XVIII в.: линии, исходящие из трех данных точек и ведущие в точку неизвестного оптимального местонахождения предприятия, уподобляются линиям приложения сил. Чтобы продемонстрировать модель в действии, нужно использовать связанные узлом веревки и металлические гири и найти точку, в которой физическая система обладает минимальной потенциальной энергией. Этот способ тоже был вторично открыт Джорджем Пиком. Третий подход предполагает построение геометрического "полюса" в точке потребления продукции в "треугольнике размещения". Это решение, соответствующее методу "трех окружностей" Пика, в настоящее время известно по работам современных авторов, работающих в области теории размещения; однако, не все подчас осознают тот факт, что эти авторы мало что добавили нового к оригинальному решению этой проблемы, предложенному Лаунхардтом.

Решение задачи путем использования метода "полюсной точки" трудно для понимания, поскольку оно предполагает применение некоторых положений неевклидовой геометрии. В сущности оно заключается в прокладывании дуг, проходящих через две точки, обозначающие источники закупки сырья, независимо от положения точки потребления, но с учетом относительного размера транспортных издержек на 1 милю доставки продукции между всеми тремя точками. Пересечение дуг определяет положение "полюса". Если воображаемый полюс заменить точкой потребления, можно описать окружность вокруг трех новообразованных точек, а также провести прямую, соединяющую полюс с точкой потребления. Оптимальное место расположения предприятия будет лежать в точке пересечения прямой с описанной окружностью. Так как это решение не зависит от точного положения точки потребления, Лаунхардт расширяет свои доводы на случай отыскания точки оптимального расположения предприятия для любого местонахождения точки потребления по отношению к двум заданным точкам, обозначающим источники сырья. Также он делает попытку распространить полученное решение проблемы трех точек на  $n$  точек путем последовательного по-

строения полюсной конструкции для каждой трех точек. Эта процедура, как неоднократно было показано, некорректна, а если бы она и была корректной, то ее применимость ограничивалась бы случаем линейных функций транспортных издержек, когда транспортные издержки на 1 милю доставки груза строго пропорциональны весу перевозимых товаров. Это ограничивает использование как метода "треугольника весов", так и метода, предполагающего построение "полюсной модели". Вплоть до наших дней единственным общим методом решения проблемы  $n$  точек служит механическая модель, хотя на практике эта проблема обычно решается компьютерами, которые разрабатывают соответствующие алгоритмы.

В статье 1882 г. можно найти еще ряд проблем, представляющих интерес. На ее последних страницах поднимается проблема, как с наименьшими затратами достичь существующей транспортной сети в условиях, когда все маршруты представляют собой прямые линии, а функция транспортных издержек линейна. Количество отдельных оригинальных идей в этой короткой статье ошеломляет: впервые поставлена проблема минимизации затрат в результате рационального размещения промышленного предприятия при данном, фиксированном рынке сбыта; впервые перечислены экономические силы (помимо транспортных тарифов), которые оказывают влияние на выбор наиболее рационального размещения производства; представлены все три метода решения "проблемы трех точек", которые были известны еще до изобретения линейного программирования в наше время; впервые получено решение простой (классической) транспортной задачи применительно к железнодорожному транспорту. Впечатление от статьи лишь частично снижается из-за ошибочного заявления Лаунхардта о том, что он к тому же решил "проблему  $n$  точек" в теории размещения, из-за того, что все его решения относятся лишь к линейной функции транспортных издержек, а также из-за того, что он совсем не затронул вопрос о том, где размещать промышленные предприятия, когда и потребители, и поставщики сырья рассредоточены в пространстве, а не сконцентрированы в одной точке.

### 7. Районы продаж

Однако последний недостаток был исправлен Лаунхардтом в работе "Математическое обоснование", которая в значительной степени посвящена проблеме определения оптимальных районов продаж для конкурирующих между собой производителей, сосредоточенных в одной точке и обслуживающих потребителей, равномерно рассредоточенных в экономическом пространстве; в ней также отводится много места поиску решения проблемы, обратной сформулированной Тюненом: определению оптимального района снабжения для конкурирующих между собой потребителей, сосредоточенных в одной точке, но покупающих товары у производителей, рассредоточенных в экономическом пространстве. Лаунхардт определяет цену доставки продукции потребителям как функцию от постоянной цены в месте ее производства и транспортных издержек, которые изменяются прямо пропорционально расстоянию (до рынка. — *Прим. ред.*). Величина спроса на определенное количество продукта, предъявляемого в любом месте, таким образом, линейно зависит от местной цены доставки, и, допуская возможность равномерного распределения потребителей на единицу площади, Лаунхардт делает вывод о том, что общее число проданных продуктов одного производителя прямо пропорционально кубу транспортных издержек на доставку единицы продукции от предприятия до окружности границы района, в котором расположен рынок, и обратно пропорционально квадрату транспортных тарифов. Далее, он рассматривает районы продаж двух идентичных товаров, изготовленных с разными издержками в двух разных местах и находит геометрическое место точек, в которых цена франко-завод, т. е. после вычета транспортных издержек, оказывается одинаковой для двух товаров. На своей знаменитой диаграмме (см. рис. 14-2) он показывает, что это место точек представляет собой замкнутый овал четвертой степени или, как назвал его Декарт, "эллипс второго рода", где находится район продаж "худшего" товара, т. е. товара, более тяжелого на единицу ценности, или, как бы мы сказали сейчас, товара,

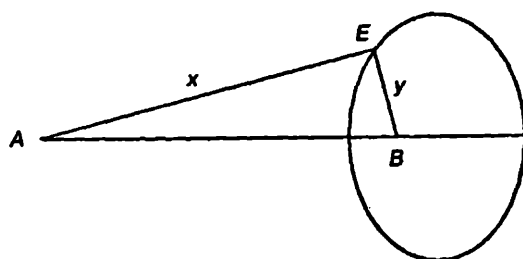


Рис. 14-2

*Примечание.* *A* и *B* — места расположения двух предприятий, производящих конкурирующие между собой продукты. Овальная граница отделяет район продаж предприятия *B* от района продаж предприятия *A*, где товар *B* является "худшим". *x* и *y* — соответствующие расстояния двух предприятий от точки *E*, в которой цены франко-завод для двух товаров равны.

у которого угол наклона функции транспортных издержек больше.

Лаунхардт отмечает, что если издержки производства двух товаров равны, какими бы ни были транспортные издержки, то картезианский овал превращается в идеальный круг. И напротив, если транспортные издержки двух товаров равны, а издержки их производства отличны друг от друга, то граница рынка преобразуется из замкнутой кривой в гиперболу, вогнутую в сторону предприятия с более высокими издержками, потому что гипербола представляет собой кривую, у которой разница между расстояниями до двух фиксированных точек всегда постоянна. И наконец, если равны как издержки производства, так и транспортные издержки, то граница рынка превращается в перпендикуляр, делящий пополам отрезок, соединяющий два места расположения предприятий. В общем случае, если какой-либо товар должен конкурировать с большим числом других товаров, происходящих из окружающих областей, его область продаж принимает форму многоугольника, стороны которого должны быть прямыми, так, чтобы экономическое пространство было непрерывным. Здесь в двух словах описаны все элементы, которые входят в известный "закон о районах продаж", сформулированный Маршаллом в 1890 г. (и ошибочно приписываемый Тюнену), вновь открытый Джорджем Пиком в 1909 г. и еще раз Франком Феттером в 1924 г., — все это без малейшего признания заслуг как Лаунхардта, так и друг друга\*. Здесь же мы видим истоки концепции шестигранных районов продаж, приписываемой Кристаллеру (Christaller) и Лёшу (Lösch), творившим в 30-е годы XX в.

## 8. Дальнейшее развитие теории размещения

Через несколько лет после выхода в свет "*Mathematische Begründung*" теория размещения пополнилась целой серией отдельных разработок. Вильгельм Рошер (Wilhelm Roscher) в Германии, Эрнест Росс (Ernest Ross) в Англии и Акилле Лориа в Италии — все эти авторы в той или иной степени размышляли о роли тех экономических рычагов, которые способствуют росту или сокращению производства в процессе минимизации издержек в зависимости от размещения промышленного предприятия. Этими идеями, несомненно, вдохновился Альфред Вебер (брат знаменитого Макса Вебера), который в 1909 г. заново сформулировал теорию размещения предприятий. Книга Вебера "Теория размещения производства" явилась первым трактатом по тео-

\* Все трое начинают с анализа простого случая, когда издержки производства и транспортные издержки оказываются равными, потом переходят к случаю, когда издержки производства оказываются неравными при равенстве транспортных издержек и приходят к выводу о том, что граница рынка в этом случае принимает форму гиперболы. Никто из них в отличие от Лаунхардта не рассматривал более общий случай, при котором различны как издержки производства, так и транспортные издержки. Тем не менее, "закон о районах продаж" подтверждает концепцию Мертона (Merton) о "множественности научных открытий" [см. гл. 8, раздел 5].

при размещения, который вызывает неослабевающий интерес и стимулирует продолжение работы по углублению анализа в области теории размещения как специфической отрасли экономической теории. Несмотря на это, отсутствие в книге Вебера анализа районов продаж и покупок не позволило ей стать первым полным и всеобъемлющим трактатом по классической теории размещения, разработка которого фактически была отложена почти на 30 лет. Только в 1935 г. Тод Паландер (Tod Palander) в своей книге "Работы по теории размещения" ("*Beiträge zur Standortstheorie*") наконец соединил теорию размещения предприятий и пространственный анализ рынков и, таким образом, консолидировал полувековое теоретизирование о размещении в пространстве промышленных предприятий.

Во многих отношениях Лаунхардт предвосхитил Вебера, но едва ли можно сомневаться в том, что последний пошел намного дальше, введя в анализ дифференцированные издержки на оплату рабочей силы и экономию, связанную с "агломерациями". Даже рассматривая проблему трех точек, он выработал более простую и общую технику графического анализа, чем у Лаунхардта. Из многочисленных ссылок в тексте Вебера на математическое приложение, написанное Джорджем Пиком, ясно, что математический аппарат разрабатывался не в заключение всего исследования, а на ранних стадиях подготовки рукописи. Анализ проблемы трех точек, проведенный Пиком, заставляет обратиться к механическому аналогу ее решения путем построения параллелограмма сил, действующих на указанные точки, идя при этом назад от решения проблемы *n* точек к решению проблемы трех точек, вместо того чтобы двигаться вперед, от частного случая к общему, как это сделал Лаунхардт. Использование полюсного принципа построения модели для решения проблемы трех точек можно найти как у Пика, так и у Лаунхардта, однако у первого только как исключительный и дополнительный метод для решения специфического случая. Правильное решение проблемы *n* точек, полученное Пиком, расчистило путь для использования Вебером как наиболее общего случая графической системы "изодапан" (*isodapanes*), т. е. линий, точки которых соответствуют равному превышению общих транспортных издержек над минимальным уровнем транспортных издержек в некоторой первоначальной точке размещения предприятия. Это позволило ему добавить факты различия в оплате труда рабочих и экономии на агломерации к анализу различий в транспортных издержках предприятий, находящихся на разном расстоянии от рынка.

### 9. Теория размещения промышленных предприятий Вебера

Техника исследования Вебера настолько хорошо изложена в современных учебниках по урбанизму и региональной экономике, что не требует особых разъяснений. Как и Тюнен, Вебер исходит из предположения о существовании однородной, лишенной какого бы то ни было своеобразия равнины с едиными транспортными тарифами в расчете на 1 тонно-милю в пределах региона. Однако он допускает, что существует не одна, а несколько точек потребления и несколько источников энергии и сырья. Трудовые ресурсы в каждом районе также считаются доступными в неограниченном количестве по неизменной ставке заработной платы. Транспортные издержки находятся в линейной зависимости от веса перевозимого товара и расстояния, на которое он перевозится, а различия в топографии и условиях транспортировки учитываются в качестве искусственных надбавок к фактическому расстоянию. Промышленное предприятие производит 1 вид данной продукции, коэффициенты затрат приняты за постоянные, а проблема в целом заключается в определении оптимальной точки размещения предприятия в пространстве. Решение задачи почти полностью сводится к минимизации общих транспортных издержек на доставку факторов производства и произведенной продукции. Сырье и материалы разделяются на 4 группы: (1) сырье, имеющееся в достаточном количестве повсеместно; (2) "локализованные материалы" — т.е. которые можно получить только из уникальных источников; (3) "чистые материалы" — локализованные материалы, которые полностью, всем своим весом, входят в готовый продукт (как пряжа в ткань), и (4) "грубые материалы" (*gross materials*) — материалы (такие, как железная руда, переплавляемая в сталь), которые полностью

или частично теряют свой вес в процессе переработки посредством сжигания или удаления отходов производства. Дальнейшая аргументация автора предполагает использование двух технических коэффициентов: (1) "индекса материалоемкости производства" ("*material index*"), т. е. отношения веса локализованных материалов к весу готового продукта, и (2) "индекса перемещенного веса", т. е. общего веса грузов, которые должны быть перемещены между различными точками в пространстве; этот показатель рассчитывается на тонну готовой продукции и равен единице плюс "индекс материалоемкости". Если в процессе производства вес изделия увеличивается, то "индекс материалоемкости" будет меньше единицы, а "индекс перемещенного веса" — больше единицы; таким образом, размещение промышленного предприятия тяготеет к месту потребления его продукции. С другой стороны, если в процессе производства вес изделия уменьшается, то "индекс материалоемкости" будет больше единицы, "перемещенного веса" — больше двух, и местонахождение промышленного предприятия приближается к тем районам, где расположены источники сырья.

В данном случае транспортные издержки переменны, а издержки на рабочую силу — постоянны. Если издержки на оплату рабочей силы изменяются, то размещение предприятия определяется не только транспортными издержками и становится более свободным, причем эта свобода прямо пропорциональна значению "трудовых коэффициентов" — еще один технический термин, введенный Вебером. Он представляет собой отношение издержек на оплату рабочей силы в расчете на тонну продукции к общему весу перевезенных ресурсов и готовых изделий. Помимо транспортных издержек и издержек на оплату рабочей силы надо принять во внимание экономию на агломерации за счет экономии на масштабах производства, наличия удобных рынков сбыта, близости вспомогательных отраслей и более дешевой рабочей силы. Указанные факторы способствуют концентрации промышленных предприятий в городских центрах. Однако, тенденции к централизации противостоит "эффект дегломерации" — резкий рост земельной ренты в перенаселенных центрах.

Графическая техника "изодапан" позволила Веберу проиллюстрировать замещение транспортных издержек расходами на факторы производства нетранспортного характера, включая, таким образом, в теорию наиболее рационального (с минимальными издержками) размещения предприятия, элементы, которые Лаунхардт вынужден был исключить из рассмотрения как экзогенные. Так же как его предшественники Тюнен и Лаунхардт, Вебер представляет свое исследование как "чистую" теорию размещения, т. е. такое исследование, которое не учитывает таких специфических институциональных факторов, как разница в нормах процента, в ставках страховых взносов, ставках налогов, качестве управления и т.п., а также игнорирует такие общие факторы, как климат и особенности ландшафта. В этом смысле он утверждал, что его теория применима для любого типа экономики постольку, поскольку в ней превалируют законы совершенной конкуренции, а поведение экономических субъектов определяется стремлением к максимизации прибыли.

Критика Вебера, стала своего рода "дежурным блюдом" в работах по теории размещения. Его обычно упрекают в игнорировании спроса; в том, что он сосредоточился на анализе неинтересного случая, когда производители и потребители сконцентрированы в одной или нескольких точках, вместо того чтобы равномерно распределяться в экономическом пространстве; в том, что он использовал линейные функции транспортных издержек, а затем необоснованно применял свои результаты к более общему случаю, используя фиктивную категорию "идеальных весов", — это предполагает, что экономия, полученная за счет длинных рейсов учитывается путем условного сокращения расстояния между хозяйствами; и в целом в перенесении всей проблемы размещения предприятий в сферу инженерных, а не экономических решений. Вебер никогда не отвечал ни на какие критические замечания, высказываемые в адрес его теории, но в течение почти двадцати лет многие его ученики продолжали использовать его идеи в исследованиях, посвященных размещению предприятий отдельных отраслей германской экономики. Сам же Вебер занялся разработкой теории размещения совершенно иного вида, в русле исторических и эволюционных подходов эконо-

мистов XVIII в. и представителей немецкой исторической школы XIX в. Эту теорию он затрагивает в последней главе "Теории размещения производства", а более полно ее основные положения изложены в менее известной статье, написанной им в 1914 г. Вебер умер в 1958 г., опубликовав свою последнюю книгу в 1953 г. Но после 1914 г. он больше никогда не возвращался к разработке теории размещения. Однако исторически-эволюционный подход к проблемам размещения производства продолжал развиваться в работах Оскара Энглендера (Oskar Engländer), Ханса Ричля (Hans Ritschl) и Ханса Вайгмана (Hans Weigmann), его отголоски слышны и в более знакомых нам современных работах Кристаллера (Christaller), Гувера (Hoover) и Лёша (Lösch). Методология этого подхода принципиально отлична от анализа частичного равновесия, характерного для трудов Тюнена, Лаунхардта и раннего Вебера. Его представители сосредоточились на исследовании сил, приводящих экономику в неравновесное состояние, подчеркивая необратимость исторических изменений.

### 10. Пространственный анализ рынков сбыта

Во благо или во вред делу, но экономисты, составившие основное течение в теории размещения производства, уделили мало внимания трудам Энглендера, Ричля и Вайгмана. Вместо этого они сосредоточились на пространственном анализе рынков сбыта — тема, которая почти полностью выпала из поля зрения со времен Лаунхардта, — и сделали попытку применить теорию общего равновесия к экономическим проблемам использования пространства. Появление в конце 20-х годов теории монополистической конкуренции, в которой появилось понятие пространственной дифференциации, являющейся одним из источников монопольной силы фирмы при установлении цен, дало толчок дальнейшему развитию классической "проблемы трех точек", в которой координаты вершины многоугольника, соответствующие точкам потребления, сами превращаются в переменные величины при определении оптимального местонахождения предприятия. Гарольд Хотеллинг (Harold Hotelling), Эдуард Чемберлин (Edward Chamberlin), Абба Лернер (Abba Lerner), Ханс Зингер (Hans Singer), Тод Паландер (Tod Palander) и Артур Смитиз (Arthur Smithies) — вот несколько известных имен, ассоциирующихся с этим направлением моделирования пространственной конкуренции. Книга Кристаллера ("Центры Южной Германии"), написанная в 1933 г., перевела анализ рынков сбыта в иную плоскость, в ней была сделана попытка определить размер, число и распределение городов в регионе на основе нескольких элементарных предпосылок, описывающих поведение потребителей. Именно он впервые внедрил идею (с которой мы уже сталкивались у Лаунхардта) о том, что расположенные гнездами шестиугольники — наиболее вероятное очертание дополняющих друг друга рынков.

Еще один толчок теории размещения региональных центров и анализу рынков сбыта в условиях монополистической конкуренции дал авторитетный трактат Августа Лёша (August Lösch) "The Economics of Location" ("Экономическая теория размещения"), написанный в 1939 г. Его целью явился обзор всех теорий рационального использования пространства, созданных за 100 лет, и обобщение их под углом зрения теории общего равновесия. Все основные элементы классической теории размещения нашли отражение в исследовании Лёша: тюеновский анализ районов производства, обслуживающих точечный рынок; анализ точек производства обслуживающих районов сбыта Лаунхардта; теория минимизации транспортных издержек и издержек на оплату рабочей силы при рациональном размещении промышленных предприятий Вебера; анализ моделей пространственной конкуренции в условиях дуополии и олигополии Хотеллинга; теория региональных структур Кристаллера и даже историко-эволюционистские теории позднего Вебера. Однако все они играют подчиненную роль при целиком поглощающем внимание автора анализе рынков сбыта конкурирующих между собой производителей. Действительно, Лёш переоценивал фактор спроса при принятии решений размещения почти так же, как Вебер переоценивал показатель

издержек; он фактически отказался от попытки применить теорию размещения для того, чтобы описать и объяснить сложившиеся на практике структуры, определяющие местонахождение промышленных предприятий. Его предположение о том, что рынки сбыта конкурирующих между собой товаров всегда принимают форму "гнезда" шестиугольников, привело к появлению сложных технических исследований, подвергающих сомнению логическую состоятельность его аксиом. Лёшу удалось добиться формального превосходства над классическими принципами и методами отцов-основателей теории размещения, но это было достигнуто ценой все большего отдаления от практических решений в области размещения предприятий. Строго говоря, его книга не является работой по экономической теории размещения производства в классическом понимании. Ее немецкое название — *"Die räumliche Ordnung der Wirtschaft"* в буквальном переводе звучит как "Пространственная организация экономики", и это название как нельзя лучше отражает ее основную задачу — выявить связи между экономическими районами и государствами. Лёш движется в сторону создания современной макроэкономической теории городов и регионов и удаляется от микроэкономической теории размещения предприятий в традициях Лаунхардта и Вебера.

### 11. Теория общего равновесия Изара

Примерно то же самое можно сказать и о книге Уолтера Изара (Walter Isard) "Размещение производства и экономика эффективного использования пространства" (*"Location and Space-Economy"*), написанной в 1956 г., книге, основной целью которой была ликвидация существовавших в течение 100 лет глубоких расхождений между классической теорией размещения производства и господствующим направлением экономической теории (*mainstream economics*). Изар совершенно справедливо жаловался на то, что вся классическая и неоклассическая экономическая теория ограничивалась изучением "страны чудес, лишенной каких бы то ни было пространственных характеристик". Частично он объяснял это тем, что классическая теория размещения была изложена устаревшим языком "частичного равновесия", "постоянных коэффициентов", "линейных функций транспортных издержек" и неизменных "кривых спроса". Он полагает, что если мы определим "транспортные затраты" как перемещение единицы веса на единицу расстояния, а "транспортные тарифы" как цену этих затрат, то основополагающего принципа равенства предельных норм замещения достаточно для того, чтобы облечь теорию размещения производства в более общую форму. Какую бы конфигурацию ни имели источники факторов производства и рынки сбыта продукции — концентрированную или рассредоточенную в пространстве и какой бы ни была форма транспортной функции, фирмы, максимизирующие прибыль, будут располагаться таким образом, чтобы предельные нормы замещения транспортных затрат на доставку товаров из двух разных точек (районов) были равны величине, обратной отношению их транспортных тарифов. Из этого условия первого порядка максимизации прибыли, как отмечает Изар, можно вывести все частные теории размещения — теории Тюнена, Лаунхардта и Вебера.

Несомненно, но только выплеснув вместе с водой и ребенка! В этом случае нам осталась бы элегантная теорема, которая уподобляет транспортные затраты как двумерный фактор, зависящий от расстояния и веса, другим видам затрат, участвующим в производственном процессе, игнорируя при этом специфику решений, касающихся размещения производства, отличающую их от прочих производственных решений. В самом деле, эти рассуждения можно продолжить и дальше. Изар использует линейные производственные функции так, что оптимальное местонахождение предприятия по-прежнему соответствует минимальному уровню транспортных издержек. Однако, если все виды затрат, могут замещать друг друга, то оптимальное местонахождение предприятия будет изменяться в зависимости от объемов производимой им продукции; при этом почти ничего определенного нельзя сказать о размещении промышленных фирм, если не учитывать их общие производственные решения.



## 12. Линейные функции транспортных издержек

Если прибегнуть к услугам ретроспективного анализа, то становится очевидно, что классическая теория размещения производства получила *raison d'être* (разумное основание — фр.) не только благодаря предположению о линейном характере производственной функции, отделяющему решения о размещении предприятия от решений в области общей стратегии производства, но и благодаря предположению о линейности транспортной функции, которая позволяет приравнять физические и экономически значимые расстояния. Иногда утверждают, что во времена Тюнена, когда перевозки осуществлялись гужевым транспортом, эта предпосылка была обоснована, и даже то, что структура транспортных тарифов Германии в конце XIX в. была в действительности более или менее линейной. Но, как мы видели, функции транспортных издержек Тюнена не были строго линейными, а Веберу было очень хорошо известно, что стоимость перевозки на самом деле не вполне пропорциональна расстоянию. Между прочим, в экономике железнодорожных перевозок XIX в. было хорошо известно, что транспортные издержки на железных дорогах всегда не строго пропорциональны расстоянию, так как существуют издержки на погрузку и разгрузку товаров на начальной и конечной железнодорожных станциях. Предположение о линейности функции транспортных издержек было сделано в целях упрощения анализа и получения чистых результатов, таких, как концентрические зоны производства, прямолинейные функции ренты, измерение рынков сбыта в квадратных милях вместо объемов продаж; вывод о том, что уравниваться должны не предельные издержки перевозки, а веса товаров как фактор, влияющий на решения в области размещения предприятий. и т. д.

Все факторы, влияющие на размещение предприятий, могут быть разделены на 3 большие группы: (1) транспортные и некоторые другие издержки, изменение которых зависит от удаленности от данной точки отсчета; (2) издержки, связанные с оплатой труда, электроэнергии, водоснабжения, выплатой налогов, взносов на социальное страхование, ссудных процентов; с климатическими характеристиками, топографическими особенностями местности, политическим окружением, которые хотя и привязаны к определенному географическому местоположению, но не меняются в зависимости от расстояния от какой-либо точки отсчета; (3) экономия на агломерации или деагломерации, которая не зависит от размещения промышленных объектов. Только первая из приведенных трех групп факторов придает размещению экономической деятельности в пространстве определенную регулярность, и поэтому, несмотря на то, что все эти группы факторов подвластны формальному анализу, только исследование первой группы позволяет прийти к аргументированным и важным обобщениям. Однако и эти обобщения могут стать сомнительными, если пренебречь предположением о том, что транспортные тарифы строго пропорциональны весу перевозимой продукции и расстоянию по всем прямолинейным направлениям. Нарастающее нежелание строить анализ размещения промышленных предприятий на использовании линейных функций и постоянное снижение доли транспортных издержек в общих издержках, включающих производственные издержки и издержки на доставку товаров, как ничто другое, повлияли на отказ от классической теории размещения промышленных предприятий.

## 13. Что осталось от классической теории размещения

Даже тот, кто в последние годы высоко оценивал классические труды Тюнена, Лаунхардта, Вебера и Лёша, выражал глубокий скептицизм по поводу возможности их применения на практике. Классическая теория размещения производства основывалась на предпосылках совершенной конкуренции; но если фирмы конкурируют между собой в пространстве, используя цены ФОБ, то это означает что они действуют в условиях монополистической, а не совершенной конкуренции. К сожалению, теория монополистической конкуренции может предложить очень мало однозначных выводов о поведении фирмы; и даже в наше время среди экономистов трудно найти единомышленников по вопросу о том, что же следует из моделей пространственной диффе-

ренциации, выдвигаемых теорией монополистической конкуренции. Кроме того, в литературе существует много путаницы по поводу того, предназначалась ли классическая теория размещения производства для объяснения всех случаев рассредоточения экономической деятельности в пространстве или же она преследовала более скромные цели — разработать то, что Самуэльсон называл "качественным исчислением" ("*qualitative calculus*"), которое позволяет лишь определить знак тех изменений объемов производства и цен, которых можно ожидать в результате заданных изменений пространственных характеристик. Недавние нападки на теорию размещения со стороны некоторых экономистов — представителей радикальной политэкономии свидетельствуют о том, что последние предъявляют такие требования к теории размещения, которые не может удовлетворить никакая теория, основанная на сравнительном анализе статических равновесных состояний. Неудивительно, что классическая теория размещения была поглощена так называемой "региональной наукой", которая подменяет любую попытку создать специальную, стройную теорию размещения производственных объектов в пространстве разработкой надежного набора разрозненных, но полезных для применения на практике технических приемов анализа проблем, которые зачастую разработаны далеко за пределами экономической теории. Даже современная экономическая теория урбанизма и регионального развития является по своему духу в основном макроэкономической дисциплиной и вследствие этого оставляет мало места для микроэкономического подхода, характерного для классической теории размещения промышленных и сельскохозяйственных предприятий. Коротче говоря, классическая теория размещения, несмотря на многообещающее начало, с течением времени полностью доказала то, что она представляет собой не что иное, как теоретический *cul-de-sac* — "склад" общих положений о роли пространственных факторов, которые подсказывают нам, что искать, если мы уже добрались до места назначения, но не могут сообщить нам заранее, что нас ждет там, куда мы собираемся идти.

#### 14. Дальнейшее пренебрежение теорией размещения

Вряд ли эта негативная ретроспективная оценка может объяснить продолжающееся пренебрежение экономической теорией пространства представителями основных течений экономической мысли вплоть до настоящего времени. За исключением внезапно вспыхнувшего интереса в 30-е годы нашего века, это пренебрежение продолжается по сей день. Несмотря на доблестные попытки объяснить это пренебрежение внутренними или внешними причинами, оно продолжает оставаться одной из великих загадок в истории развития экономической науки. Верно, что большая часть классической теории размещения была изложена в физических единицах, неприменимых к стандартной теории цен, но то же самое можно сказать и о первоначальных исследованиях Вальраса и Парето в области разработки теории общего равновесия. Более того, использование таких понятий, как совершенная конкуренция, максимизация прибыли, полное знание, полная определенность, мгновенная адаптация и равновесные решения, характеризует работы всех значительных исследователей, анализировавших размещение производства, в той же степени, как и работы всех великих теоретиков ортодоксальной экономической науки. Это согласие по методологическим вопросам должно было облегчить, а не затормозить интеграцию теории размещения в традиционную экономическую теорию. Верно также и то, что многие пространственные характеристики оказываются неделимыми и дискретными (например, транспортные узлы, скопления населения, перевалочные пункты и т. д.), что затрудняет применение предельного анализа, но с другой стороны, большая часть указанных величин была, по определению, исключена из классической теории размещения. И наконец, все известные разработчики теории размещения писали по-немецки; труды многих из них никогда не переводились на английский язык (и остаются непереуведенными по сей день), а экономическая теория продолжала оставаться преимущественно англоязычной в течение более 200 лет. Однако "элементы чистой экономической теории" Вальраса были впервые переведены на английский язык в 1954 г., что не помешало

Вальрасу стать притчей во языцех в английской и американской экономической литературе задолго до этого.

В итоге все попытки объяснить удивительное презрение к теории размещения со стороны теоретиков основного направления экономической мысли кончаются тем, что причиной объявляются консерватизм и зашоренное мышление, т. е. мы переформулируем загадку в других терминах вместо того, чтобы разгадать ее. Не может быть разгадка тайны проще, чем нам кажется? Если бы Рикардо строил свою теорию ренты на основе учета преимуществ в размещении предприятий, а не сосредоточивался бы на анализе различий в плодородности почв, если бы труды Тюнена были легки, а не трудны для понимания и если бы Лаунхардт выражался словесно, а не говорил языком математических формул, то классическая теория размещения производства скорее всего заняла бы достойное место в "Принципах" Маршалла и стала бы частью сложившейся экономической доктрины.

### РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Основным первичным источником по пространственной экономической теории является "Изолированное государство" Тюнена. Эта книга издавалась в четырех выпусках в течение 37 лет; I том был напечатан в 1826 г. и именно этот том, в котором содержится основной вклад Тюнена в разработку теории ренты и теорию размещения промышленных предприятий, был исправлен и переиздан в 1842 г.; первая часть II тома, которая была напечатана в 1850 г., представляет собой ту часть задуманного Тюненом II тома "Изолированного государства", которую он успел завершить; вторая часть этого II тома появилась только в 1863 г. уже после смерти Тюнена в обработке Х. Шумахера (H. Schumacher), его официального биографа; и, наконец, III том, содержащий диссертацию по вопросам развития лесного хозяйства, также появился в 1863 г. Вся работа в целом никогда не переводилась на английский язык, но прекрасный перевод I тома с выдержками из первой части II тома все же существует: это "*Von Thünen's Isolated State*", ed. Hall. Полностью первая часть II тома была переведена Дэмпси (Dempsey) и вышла под заголовком "*The Frontier Wage*".

I том "Изолированного государства", игнорируемый экономистами и высоко чтимый представителями экономической географии и учеными, работающими в области региональной науки, представляет собой одну из самых трудных книг в истории экономической мысли.

Однако каждый изучающий должен обязательно прочитать гл. 1-5, 24 и 25, а также знаменитое методологическое введение к первой части II тома.

В отличие от "Изолированного государства" Тюнена книгу Вебера "Теория размещения промышленных предприятий" ("*Theory of the Location of Industries*", ed. C.J. Friedrich, 1929) очень легко читать. Чтение других ведущих первоисточников по экономической теории эффективного использования пространства, также требует приложения усилий, как и "Изолированное государство" Тюнена, даже если читатель хорошо владеет немецким. Это W. Launhardt "*Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*" (1963); T. Palander "*Beiträge zur Standortstheorie*" (1935); A. Lösch "*The Economics of Location*" (1954) (Лёш Л. Экономическая теория размещения предприятий) и W. Isard "*Location and Space Economy*" (1956) (Изар У. Размещение производства и эффективное использование пространства).

Основным вторичным источником, посвященным пространственной экономической теории XVIII в., можно назвать работу П. Доке (P. Dockes) "*L'espace dans la pensée économique du XVI<sup>e</sup> au XVIII<sup>e</sup> siècle*" ("Пространство в экономической мысли XVI-XVIII веков", 1969).

См также: R.F. Hébert "*Richard Cantillon's Early Contributions to Special Economics*" (Ес. February 1981). Незаменимым комментарием к книге Тюнена "Изолированное государство" служит работа А. Петерсена (Petersen A. *Thünens Isolierte Staat. Die Landwirtschaft als Glied der Volkswirtschaft*. 1944). Аналогичным подробным глоссарием в книге Вебера "*Theory of the Location of Industries*" можно считать работу Э. Нидерха-

уэра (Niederhauser E. *Die Standortstheorie Alfred Webers*. 1944) К. Кларк (C. Clark) в своей статье "Von Thünen's Isolated State" (*OEP*. November 1967), анализирует расчеты Тюнена транспортных издержек и доходов от сбора урожая в свете современных знаний в сельском хозяйстве слаборазвитых стран. Интересную оценку работам Тюнена дает П. Самуэльсон в своей статье "Thünen at Two Hundred" (*IEZ*. December 1983).

Чтобы получить полное представление об истории развития теории размещения производства, см. книгу К. Понсара (Ponsard C. *History of Spatial Economic Theory*. 1983). Это дополненная и обновленная версия оригинального французского издания 1958 г. В некоторых отношениях, однако, книга Паландера "Beiträge zur Standortstheorie" будет более предпочтительным вторичным источником для тех, кто интересуется историей развития теории размещения: она содержит критические замечания Лаунхардта и Вебера, касающиеся исследований Тюнена; в ней можно найти единую графическую интерпретацию всех стандартных моделей, встречающихся в литературе, а также ознакомиться с детализированной классифицированной библиографией работ XIX и XX вв. по пространственным экономическим проблемам.

---

#### Приложение к главе 14

<sup>1</sup> Существует русский перевод: Тюнен Й. фон. *Изолированное государство*. М.: Экономическая жизнь, 1926.

## Неоклассическая теория денег, процента и цен<sup>1</sup>

Эта глава милостива к читателю — она коротка. Все ее строительные блоки были собраны в гл. 1 и 5, а потому мы можем довольно быстро изложить неоклассическую теорию денег, процента и цен. До 30-х годов количественная теория денег, можно сказать, была общепризнанной теорией. Это не значит, что она была признана всеми: ее критиковали страстно и многократно ряд известных авторов. Однако никакой соперничающей теории равного уровня вместо нее предложено не было, и все ведущие экономисты придерживались одной из трех схожих, но в тонкостях различных версий количественной теории: одной из них была транзакционная теория, описанная в работе Фишера "Покупательная сила денег" (Fisher. *"Purchasing Power of Money"*, 1911); другой была теория, основанная на категории кассовых остатков, развитая Маршаллом, Вальрасом и Викселлем; и наконец, существовала версия, основывавшаяся на категории дохода, которую развивали Робертсон и молодой Кейнс. Кульминацией этой теории был тот факт, что Пигу включил концепцию скорости обращения денег относительно дохода в работу "Промышленные колебания" (Pigou. *"Industrial Fluctuations"*, 1927).

Убедительность количественной теории денег в основе своей базировалась на часто наблюдаемой корреляции между изменениями в уровне цен и существенными изменениями в количестве денег. Как писал Фридмен: "Возможно нет такого другого эмпирически наблюдаемого отношения в экономике, которое носило бы такой всеобщий характер при самых разнообразных обстоятельствах, как отношение, возникающее в течение короткого периода времени, между существенным изменением денежной массы и ценами; первое неизменно связано со вторым, причем происходит в одном и том же направлении; я подозреваю, что эта неизменность относится к тому же роду всеобщих зависимостей, которые образуют основу естественных наук". Использование количественной теории денег для прогнозирования того, как будут реагировать цены на существенные изменения денежной массы, предполагало относительную стабильность скорости обращения  $V$  или скорости обращения денег по доходу  $V_p$ . Это, однако, не означает, что сторонники количественной теории рассматривали скорость обращения в качестве естественной константы, сводя "уравнение обмена  $MV = PT$ " скорее к тождеству, чем к равновесному отношению. Мысль о том, что старая количественная теория денег не содержала в себе ничего, кроме очевидного равенства  $MV = PT$ , — очевидного, поскольку  $T$  зависит от реальных факторов, в то время как  $V$  рассматривалось в качестве константы, определяемой институциональными условиями, — не что иное, как изобретение авторов современных учебных пособий. Подобная интерпретация теории лишает смысла сам механизм уравнивания, с помощью которого увеличение количества денег воздействует на цены; говоря языком гл. 5, она "дихотомизирует процесс ценообразования" и следовательно, предполагает "тождество Сэя". Однако, как мы увидим, во всяком случае Фишер и Виксель имели в виду именно механизм достижения равновесия, который собственно и придает количественной теории статус, а не простого тавтологизма.

### 1. Что такое количественная теория денег?

Для превращения количественного равенства  $MV = PT$  в количественную теорию, по-видимому, решающее значение имеют по крайней мере три предпосылки, или гипотезы: (1) причинная зависимость должна идти от  $MV$  к  $PT$ , от левой части уравнения к правой; (2)  $V$  и  $T$  должны быть неизменны по отношению к  $M$ , т. е. все изменения в  $V$  и  $T$  должны приписываться действию немонетарных факторов, таких, как появление новых банковских операций, новых видов платежей, рост производительности труда по экономике в целом и т. п. и (3) номинальный запас денег должен определяться экзогенно, т. е. независимо от спроса населения на денежные остатки, либо потому, что он определяется объемом золотодобычи и платежным балансом в условиях золотомонетного стандарта, либо потому, что он зависит от центрального банка, осуществляющего контроль над жестко определенной базой так называемых "денег повышенной эффективности" в условиях конвертируемого или неконвертируемого бумажного стандарта, при том что выпуск чеков и банкнот системой коммерческих банков более или менее жестко привязан к этой базе "денег повышенной эффективности", создаваемой центральным банком.

Из этих трех предпосылок следует ряд положений, которые вместе и определяют круг идей, известных как количественная теория денег в собственном смысле слова. Во-первых, отсюда следует, что при данной, устойчивой величине  $V$ ,  $P$  изменяется прямо пропорционально изменениям в  $M$ . Эта жесткая версия количественной теории исключает все функции денег, кроме транзакционной, и предполагает, что люди озабочены исключительно текущей покупательной способностью своих денежных остатков: они желают поддерживать устойчивую величину реальных денежных остатков,  $M/P$  при данном уровне реального производства в условиях полной занятости; следовательно, чтобы сохранить устойчивую реальную величину денежных остатков, уровень цен должен меняться прямо пропорционально номинальной величине денежного предложения. Эта теорема пропорциональности относится к условиям равновесия и, следовательно, предполагает динамический процесс приспособления, который начинается, как только изменение  $M$  нарушает равновесие между  $M$  и  $P$ . Этот процесс приспособления известен уже давно и включает два разных передаточных механизма от  $M$  к  $P$ : (1) "прямой механизм", впервые рассмотренный Кантильоном и Юмом, и (2) "косвенный механизм", сформулированный сначала Торнтоном, а затем Рикардо.

Прямой механизм основывается на возникновении неравновесия между фактической и желаемой величиной реальных кассовых остатков, вызывающего расходование денег, которое в конечном счете побуждает цены изменяться пропорционально денежной инъекции. Косвенный механизм, с другой стороны, основывается на том, что избыточные деньги нельзя ввести в экономику без сокращения нормы процента на денежном рынке, которое стимулирует инвестиционные расходы, оказывающие повышательное воздействие на цены до тех пор, пока не восстановится предыдущий уровень процентной ставки [см. гл. 5, разделы 7, 8].

Теорема пропорциональности — это не просто теорема о достижении равновесия; это теорема достижения равновесия в долгосрочной перспективе. В условиях долгосрочного равновесия деньги нейтральны в том смысле, что номинальные изменения денежного предложения не влияют на реальные экономические переменные, такие, как производство, занятость, размещение ресурсов. Однако в течение коротких периодов движения к долгосрочному равновесию изменения денежного предложения могут оказывать определенное влияние на реальную экономическую активность. Наглядный пример — тот случай, когда денежная инъекция распределяется среди индивидов не в точной пропорциональности к прежнему распределению их денежных активов. Другой случай — когда имеет место систематическое отставание процесса адаптации, благодаря чему затраты увеличиваются медленнее, чем цены на конечную продукцию, и это стимулирует инвестиции. Третий пример — это когда должники образуют определенную группу, в частности предпринимателей, так, что рост цен, благоприятный для должников, в ущерб кредиторам, вызывает систематический сдвиг в структуре расходов.

Наконец, могут возникнуть и "вынужденные сбережения", которые способны равным образом отвлечь ресурсы от потребления и направить их на накопление капитала [см. гл. 5, раздел 11]. Мы можем называть эти эффекты "краткосрочными" и "преходящими", но на самом деле нет гарантии того, что они не могут оказывать продолжительное, устойчивое воздействие на реальные переменные. Поэтому, чтобы оправдать количественную теорию денег, следует сделать еще одну оговорку, а именно, что эти и прочие ненейтральные, "преходящие" эффекты являются временными и полностью исчезают, когда экономика окончательно адаптируется к изменениям в денежном предложении.

Все это означает, что сторонник количественной теории — это тот, кто придерживается точки зрения, согласно которой вековые изменения уровня цен в принципе обусловлены изменением денежного предложения, а нестабильность цен в основе своей простирается скорее от монетарных, чем немонетарных причин. Эта точка зрения не сводится к тем трем предпосылкам относительно каузальной роли  $M$  по отношению к абсолютным ценам, стабильности  $V$  и экзогенности  $M$ , или к какой-либо жесткой концепции относительно экономических функций денег; скорее она выражается в целой серии эмпирических гипотез относительно природы денежных инъекций, скорости процессов адаптации, идентификации должников и кредиторов, склонности к сбережениям и инвестициям у различных групп доходополучателей и пр. Не удивительно поэтому, почему так трудно определить количественную теорию денег, и потому даже Фридмен, самый известный современный защитник количественной теории, признает, что "количественная теория денег — это термин, характеризующий скорее общий подход, нежели хорошо сформулированную теорию".

Дело усложняется тем, что в истории количественной теории денег отчетливо выделяются три стадии, радикально изменившие ее смысл за истекшие столетия. Юм ясно видел, что деньги нейтральны в долгосрочной перспективе и ненейтральны в течение короткого периода времени, уделяя столько же внимания этому второму аспекту, сколько и первому. Экономисты-классики дополнили этот список ненейтральных эффектов изменения  $M$ , однако упорно приуменьшали их значение в противовес примитивному инфляционизму их предшественников — меркантилистов.

В то время как Юм допускал позитивное воздействие ползучей инфляции на производство и занятость, Рикардо и Милль избегали даже упоминать о том, что денежное вливание может вызвать благоприятный реальный эффект; в их руках количественная теория денег по существу свелась к простой и ясной теореме пропорциональности. Однако в неоклассический период 1870-1930 гг. количественная теория постепенно отошла от той строгой версии, которая была принята Рикардо и Миллем.

Фактически решающей характеристикой сторонников количественной теории в этот последний период стал упор скорее на проблемы краткосрочного периода, на нестабильность  $V$ , чем на пропорциональность количества денег и цен в долгосрочной перспективе. Даже книга Фишера "Покупательная способность денег" (Fisher. "Purchasing Power of Money"), которую часто приводят в качестве типичного изложения количественной теории, содержит глубокий анализ "переходных периодов", в течение которых меняются  $T$ , и  $V$ .

Предполагается, что эти "переходные периоды" длятся в среднем 10 лет, и сам Фишер потратил остаток своей жизни на описание тех мероприятий в области денежного обращения, которые могли бы справиться с этими циклическими колебаниями "переходных периодов". Виксель, как мы увидим, сосредоточил свое внимание на проблеме "кумулятивного процесса", а кумулятивный процесс по сути своей является краткосрочным, неравновесным феноменом. Точно так же последователи денежной теории Маршалла, такие, как Пигу, Робертсон, Лавингтон и молодой Кейнс, посвятили значительную часть своих статей и книг по проблемам денежного обращения роли денег в промышленных колебаниях; а Пигу и Робертсон посвятили целые монографии экономическому циклу. Этот акцент на краткосрочном анализе был еще более ярко выражен у такого представителя Чикагской школы количественной теории 30-х годов, как Г. Саймонс. Что было общим для всех этих авторов, так это отсутствие интереса

к долгосрочному равновесию между денежным предложением и ценами и преобладающее внимание к вопросам краткосрочной политики — как стабилизировать уровень цен с помощью соответствующих действий в монетарной области. Короче говоря, уже до Кейнса существовала макроэкономическая теория, поскольку неоклассическая теория денег была фактически тем, что мы сегодня называем макроэкономикой. В пору своего расцвета количественная теория денег перестала быть тем, чем она была когда-то, — теорией, рассматривавшей основные причины изменения ценности, или покупательной способности, денег; скорее она стала теорией о том, как  $M$  влияет на совокупный спрос на товары и услуги  $MV$  и через  $MV$  — на цены  $P$  и уровень производства  $T$ .

## 2. Фишер и Маршалл

Вопреки общепринятому мнению, Фишер вовсе не сформулировал жесткую количественную теорию. Тот факт, что он посвятил целую главу "временным эффектам в течение короткого переходного периода" в отличие от того, что он называл "постоянными или конечными эффектами", не оставляет сомнения, что он считал уравнение обмена имеющим силу только в условиях долгосрочного равновесия. Больше того, он признавал наличие лага между изменениями процентной ставки и уровня цен, что допускало влияние  $V$  и  $M$  на  $T$ . Тем не менее, он считал, что  $V$  находится под воздействием медленного изменения институциональных сил, таких, как развитие банковской системы, скорость транспорта и быстродействие коммуникационных систем, частота поступлений и расходования денег в сфере торговли, длительность периода расчетов между должниками и кредиторами и пр. Следовательно, с практической точки зрения он рассматривал  $V$  как данную величину, определенную институциональными условиями, предопределяющую высокую степень стабильности спроса на деньги  $1/V$ . При условии устойчивости спроса на деньги можно сделать вывод, что кредитно-денежная политика способна оказывать мощное предсказуемое влияние на цены и номинальные доходы, тем более, что  $T$  определялось независимо, всеми реальными факторами, действующими в направлении полного использования ресурсов экономики.

К несчастью, само это подчеркивание роли скорости обращения как критической переменной денежного анализа привлекло чрезмерное внимание к функции денег как средства обращения. При таком подходе предполагается, что наличие положительных денежных остатков обусловлено не той полезностью, которую имеют наличные деньги по сравнению с другими формами активов, а исключительно институциональными "фрикциями" в экономической системе.

Другими словами, если бы можно было как-то обеспечить совершенную эффективность обращения платежных средств, скажем путем полностью компьютеризованной системы, которая бы немедленно синхронизировала все расходы и поступления, спрос на денежные остатки видимо, упал бы до нуля. Трудность здесь состоит не просто в чрезмерном подчеркивании роли денег в качестве объекта, предназначенного для расходования, а не хранения — "теория движения" в отличие от "теории покоя", а в неспособности сформулировать уравнение спроса на деньги тем же способом, что и уравнение спроса на товары.

Маршалл и его последователи несколько продвинули теорию спроса на деньги в направлении обычного анализа спроса, во-первых, связав деньги скорее с величиной чистой продукции, или национального дохода, чем с более широкой категорией совокупных транзакций, и, во-вторых, переключив внимание со скорости обращения денег на долю ежегодного дохода, которую население желает хранить в денежной форме. С чисто формальной точки зрения между транзакционным подходом Фишера и кембриджским подходом, базирующимся на идее денежных остатков, нет различия, однако кембриджский вариант содержал потенциальную возможность для развития подлинно портфельной теории спроса на деньги — возможность, которая, однако, никогда не была полностью использована.



У Фишера  $T$  — это реальный объем всех рыночных сделок в течение какого-то периода времени,  $V$  — число денежных сделок между индивидами и фирмами в течение того же периода, связанных покупками и финансовыми операциями.  $M$  представляет собой сумму монет, банкнот и краткосрочных вкладов, при том что резервные требования жестко фиксируются, а краткосрочные депозиты находятся в устойчивом соотношении с наличным оборотом. Если вместо этого мы определим  $Y$  как реальный годовой национальный доход, величина  $V_t = Y/M$  показывает, сколько раз в течение года денежная единица покидает денежные остатки, образуящиеся из конечных поступлений дохода. Совокупное количество денег, которое население может пожелать хранить в форме наличных денежных остатков, можно выразить как определенную долю ( $k$ ) реального годового дохода. Например, типичный индивид для осуществления своих покупок может пожелать хранить в виде денежной наличности десятую часть своего реального годового дохода, тогда  $k = \frac{1}{10}$ ,  $V_t = 10$ , а величина  $M$ , обращающаяся 10 раз в год, достаточна, чтобы закупить весь национальный доход  $Y$  по текущим ценам. Таким образом, мы получаем кембриджское уравнение  $M = kPY$ . За исключением разного определения  $T$  и связанного с этим индекса цен, уравнение денежных остатков идентично транзакционному уравнению  $M = PT/V$ .

Кембриджская формулировка подразумевает уравнение спроса на деньги  $D_n = kPY$ , которое не содержит никакой переменной, которая выражала бы альтернативные издержки хранения наличности, а именно процентной ставки или дохода от других неденежных активов по аналогии с независимой переменной относительных цен в обычных функциях спроса. Все же непосредственное применение принципов максимизации полезности предполагает, что рост процентных ставок, по всей видимости, вызовет падение величины  $k$ , поскольку население будет стремиться заменить в своем портфеле активов пассивные денежные остатки на ценные бумаги, приносящие проценты. Равным образом падение процентных ставок, снижая альтернативные издержки хранения денег, вероятно повысит величину  $k$ . Довольно странно, что кембриджская денежная теория никогда явно не признавала функциональную зависимость  $k$  от ставки процента или от нормы дохода на все прочие неденежные активы. Создав основу для чрезвычайно плодотворного исследования всех факторов, воздействующих на стремление хранить денежную наличность, кембриджские теоретики склонялись к тому, чтобы вернуться на прежнюю стезю — к тому набору детерминантов  $k$ , который не очень сильно отличался от списка институциональных факторов, перечисленных Фишером в своем анализе  $V$ . У Маршалла, Пигу и особенно у Лавингтона можно обнаружить ссылки на типичного индивида, стремящегося сохранить баланс между издержками хранения наличности, выраженными упущенной величиной процента (минус брокерские издержки, которые имели бы место при их помещении в акции или облигации), и теми выгодами, которые обеспечивает такое хранение с точки зрения удобства и надежности в случае банкротства и неуплаты процентов. Однако подобные высказывания никогда не были последовательно интегрированы в уравнение денежных остатков. Даже в 1923 г. мы обнаруживаем, что молодой Кейнс в своей работе "Трактат о денежной реформе" считает  $k$  устойчивой постоянной, неизменным звеном в том трансмиссионном механизме, который связывает деньги с ценами. Если бы Кейнс в то время читал Висселля, а не Маршалла, он мог бы прийти к формулировке функции денежного спроса, включающей изменения процентной ставки, за много лет до того, как была написана "Общая теория" (1936).

### 3. Реабилитация косвенного механизма Висселлем

В докладе под названием "Evidence and Memoranda", представленном в конце 1880-х годов двум Королевским комиссиям, и особенно в статье "Способы устранения колебаний общего уровня цен" (1887) Маршалл излагает на малом пространстве все существенные элементы своего денежного анализа, делая при этом акцент "прямом механизме" связи денег и цен в традициях Кантильона и Юма; "косвенный механизм" ни в коем случае не игнорируется, но в полной мере и не рассматривается. Вклад же Висселля в развитие денежной теории как раз состоит в подробном рассмотрении

"косвенного механизма", связывающего деньги с ценами с помощью процентной ставки. В работе "Процент и цены" (1898) "прямой механизм" по сути исчезает, но во втором томе "Лекций" (1906) Висксель модифицировал свою позицию и соединил "прямой механизм", включающий эффект реальных кассовых остатков, с новой версией "косвенного механизма". Вызывает удивление, что, зная о работах Вискселя, в главе "Классическая теория ставки процента" в "Общей теории" Кейнс отталкивается исключительно от работ Маршалла и Пигу, которые уделяли очень мало внимания взаимосвязи между процентной ставкой и движением цен. Вискселианская теория появляется у Маршалла в неудачно составленном трактате "Деньги, кредит и торговля" (1923), но только в той форме, в какой ее можно найти у Дж.С. Милля; Милль же узнал о ней от Торнтона. Правда, Висксель был первым после Милля, кто последовательно развил то, что вытекало из догадок Торнтона.

Расширение банковского кредита, доказывал Торнтон в 1803 г., может дать эффект только благодаря сокращению учетной ставки, а следовательно, ставки процента на денежном рынке. Как только прекращается расширение кредита, цены перестают повышаться, и ставка процента возвращается к своему прежнему равновесному уровню, определяемому неизменной нормой дохода на реальный капитал. В соответствии с этой аргументацией следует ожидать, что процентная ставка и общий уровень цен будут меняться в противоположных направлениях. Однако самый ранний критик рикардиевской денежной теории Томас Тук, автор известной "Истории цен", опубликованной в нескольких томах в течение 1838-1857 гг., показал, что, наоборот, рыночная ставка процента и уровень цен коррелируют позитивно. Это открытие, подтвержденное в более поздние времена, было сформулировано Кейнсом в его работе "Трактат о деньгах" (1930) как "парадокс Гибсона". Этот парадокс нетрудно объяснить, если принять во внимание, что накопление капитала и технический прогресс способны менять реальную процентную ставку независимо от денежных факторов. Поэтому учетная ставка, а следовательно, и ставка процента на денежном рынке будут следовать за реальной ставкой дохода на капитал. На самом деле, чтобы опровергнуть эту теорию, нужна не положительная корреляция между ценами и абсолютным уровнем рыночной ставки процента, а положительная корреляция между ценами и изменением процентной ставки. Однако примитивное изображение парадокса Гибсона Туком, очевидно, поставило весь механизм под сомнение. Намерение Вискселя как раз и состояло в том, чтобы объяснить этот парадокс и в то же время защитить количественную теорию от критики, дав более детальное описание его *modus operandi*. Удивительно, что, сев писать второй том "Лекций", Висксель все еще не читал книги Торнтон "Природа денежного кредита" и знал о его аргументации только в том виде, как она отразилась в "Принципах" Рикардо.

#### 4. Кумулятивный процесс

Висксель излагает свою теорию прежде всего исходя из предпосылки существования системы "чистой денежной наличности": "деньги" здесь выступают только в форме монет и бумажных денег, а поскольку банки принуждены держать 100% своих депозитов в форме металлических резервов, то увеличение депозитов до востребования может рассматриваться как увеличение скорости обращения металлических банковских резервов. Затем анализ переносится на другую крайность, на "чисто кредитную систему", где единственной формой банковских резервов является кредит центрального банка, а "деньгами" являются только чековые депозиты.

Предположим теперь, что перед нами "система чисто денежной наличности". Эффективное снижение учетной ставки — снижение, заставляющее падать ставку процента на денежном рынке, имеет тенденцию повышать объем инвестиции в единицу времени. В условиях совершенной конкуренции цены капитальных товаров повысятся, а цены на потребительские товары в лучшем случае не снизятся. Если экономика находится в состоянии полной занятости, то на новый уровень поднимается вся структура цен и заработных плат. Но это сдвигает вверх и функции спроса на капитальные товары. А потому при данном сокращении учетной ставки повышение цен имеет

тенденцию стать "кумулятивным". Однако, если предположить, что резервы хранятся в виде металлических денег, этот кумулятивный процесс вскоре остановится. В условиях инфляционного всплеска в этом случае начинается приток денежной наличности из внешних и внутренних источников, а банки повышают спрос на свои резервы; увеличение депозитов сокращает норму резервного покрытия, но, что еще важнее, натиск извне и изнутри уменьшает абсолютную величину резервов. Следовательно, будут приниматься меры для защиты резервов. Чтобы сбить инфляцию, учетная ставка повысится. Соответственно, если благодаря увеличению учетной ставки уровень цен снизится, прогрессивное накопление избыточных резервов побудит банки сократить учетную ставку, чтобы стимулировать займы, восстанавливая таким образом равновесие.

В "чисто кредитной" системе сдерживающего эффекта ограниченных банковских резервов не существует. Здесь процесс носит поистине самогенерирующий характер. Хотя "вынужденные сбережения" и эффект реальных кассовых остатков может смягчить рост цен [см. гл. 5, раздел 11], остается фактом, что органы кредитно-денежного контроля могут отныне определять уровень цен по своему усмотрению путем соответствующей манипуляции учетной ставкой. В реальной действительности эластичность банковского кредита не является ни бесконечной, как в "чисто кредитной системе", ни нулевой, как в "системе чистой денежной наличности". Кредитно-денежные институты могут развязать кумулятивное движение, но рано или поздно будут вынуждены остановить этот процесс. О чем говорит викселлианский кумулятивный процесс, так это о детерминантах денежного предложения в условиях существования разных кредитно-денежных институтов и осуществления разных видов кредитно-денежной политики.

### 5. Денежное равновесие

В работе "Процент и цены" Виксель писал о рыночной и "естественной" ставке процента. Естественная ставка процента, видимо, представляет собой ставку, которая существовала бы, если бы капитальные блага ссужались в натуральной форме. Это неясное понятие, потому что никакой единственной процентной ставки в бартерной экономике не существует: в отсутствие денег доходы в их натуральной форме различных капитальных благ не могут быть сведены к общему знаменателю, здесь будет столько же индивидуальных процентных ставок, сколько самих капитальных благ. Правда, естественную ставку процента можно рассматривать как статистически среднюю из индивидуальных ставок на различные блага. Однако в действительности в подобном неуклюжем инструменте нет никакой нужды. Существуют доказательства, что Виксель сам сожалел о введении этого термина: когда представился случай изложить свою теорию на английском, он использовал такие выражения, как "обычная ставка", "нормальная ставка" и "средняя прибыль на капитал" в качестве синонимов "естественной" ставки. Будем определять "естественную" ставку (словами Викселя) как "ожидаемый доход на вновь созданный капитал", короче говоря, это наш старый знакомый "внутренняя норма дохода", или, как у Кейнса, — "предельная эффективность капитала" [см. гл. 12, раздел 20]. Утверждается, что кумулятивный процесс возникает вследствие расхождения между рыночной ставкой процента и этим ожидаемым доходом на инвестиции или расхождения между издержками займа капитала и внутренней нормой дохода на новые инвестиционные вложения. Кумулятивный процесс, таким образом, представляет собой состояние неравновесия, в котором чистые инвестиции положительны и непрерывно от периода к периоду возрастают. Это не обязательно ведет к инфляции, если данный кумулятивный процесс порождает к тому же дополнительные добровольные сбережения. Задача органов, управляющих кредитно-денежной системой, остановить инвестиции при первых признаках инфляции посредством увеличения учетной ставки. Иначе, если надо, чтобы экономика функционировала на уровне полной занятости, учетная ставка процента, обеспечивающая стабильность цен, должна быть установлена на таком уровне, чтобы чистые инвестиции не превышали добровольных сбережений.

При устойчивом уровне цен ставка процента на денежном рынке будет непосредственным выражением ожидаемого дохода на инвестиции. В то же время эта норма дохода на инвестиции будет равна учетной ставке. Следовательно мы должны иметь в виду три, а не две ставки: норму дохода инвестиции, ставку процента на денежном рынке и учетную ставку. Если учетная ставка отклоняется от текущей денежной ставки, уровень цен начнет изменяться, а это вызовет, как показали Маршалл и Фишер [см. гл. 12, раздел 24], дополнительное расхождение между ставкой денежного рынка и реальной нормой дохода на инвестиции. При учетной ставке в 5% 1%-ный рост цен сведет эффективную ставку процента по займам до 4%, т. е. она станет равной 4%-ной номинальной учетной ставке при постоянных ценах. Итак, как только цены начали расти, инфляция усугубляется тем обстоятельством, что должники все время возвращают меньше, чем реальная стоимость взятых ими в долг фондов. Это означает также, что банки теперь вынуждены повышать процентную ставку на займы, иначе они будут нести убытки от своих займов. Таким образом мы подходим к трем критериям равновесия, сформулированным Викасселем: процентная ставка на займы находится в состоянии равновесия, если она равна такой ставке (1) "которая более или менее соответствует ожидаемому доходу на вновь созданный капитал"; (2) "при которой спрос на заемный капитал точно согласуется с предложением сбережений"; и (3) "при которой общий уровень товарных цен не имеет ни повышательной, ни понижающей тенденции". Вместе взятые, эти три критерия составляют необходимые предпосылки "нейтральных денег", когда денежная система управляется таким образом, что на данной траектории экономического роста уровень цен остается неизменным.

### 6. Концепция сбережений и инвестиций

Сбережения и инвестиции в системе Викасселя не равны по определению, как это имеет место в теории Кейнса, где  $Y \equiv C + I$ ,  $S \equiv Y - C$ , и, следовательно,  $S \equiv I$ . У Кейнса в "Общей теории" сбережения и инвестиции относятся к одному и тому же периоду времени. Когда же Викассель говорит о превышении инвестиций над сбережениями как факторе, порождающем инфляцию, он имеет в виду увеличение денежной стоимости продукции, которое в рассматриваемый период не превратилось в располагаемый доход. Равным образом, когда он говорит о превышении сбережений над инвестициями, он имеет в виду попытку отложить потребление, вызывающую кумулятивное снижение цен и сокращение денежной стоимости продукции. Возможно, схема Робертсона ближе всего подходит к систематическому изложению викасселианской концепции сбережений и инвестиций. Если мы используем верхние индексы  $e$  и  $d$  для обозначения заработанного и располагаемого дохода, а внизу обозначим соответствующие периоды времени, то получим следующие равенства:

$$Y_t^e \equiv C_t + I_t \tag{1}$$

$$S_t \equiv Y_t^d - C_t \equiv Y_{t-1}^e - C_t \tag{2}$$

Равенство (1) утверждает, что заработанный сегодня доход сегодня же и расходует. Равенство (2) показывает, что сегодняшние сбережения равны либо сегодняшнему располагаемому доходу минус сегодняшнее потребление, либо вчерашнему заработанному доходу, не потребленному сегодня.

Из уравнения (2) мы получаем

$$Y_{t-1}^e = S_t + C_t \tag{3}$$

Вычитая уравнение (3) из уравнения (1), мы получим

$$Y_t^e - Y_{t-1}^e = I_t - S_t \tag{4}$$

Поэтому, когда  $I_t > S_t$ , доход растет, а если  $S_t > I_t$  — доход падает.

Отсюда и известно различие между планируемыми и реализованными сбережениями и инвестициями: реализованные сбережения и инвестиции всегда равны по определению, в то время как планируемые сбережения и инвестиции равны только в условиях равновесия, которое мы встречаем у Мюрдаля и Линдаля, этих шведских наследников викасселианской денежной теории. В этой концепции планируемое потребление всегда реализуется, но предполагаемые, т. е. *ex ante*, сбережения и инвестиции не обязательно равны реализованным (*ex post*) величинам. Используя нижние

индексы  $p$  и  $r$  для обозначения планируемых и реализованных величин, мы получим следующие стратегические дефиниции-тождества:

$$S_p \equiv Y_p - C. \quad (1)$$

$$Y_r \equiv I_r + C. \quad (2)$$

$$C \equiv Y_r - I_r. \quad (3)$$

Вычитая  $I_p$  из тождества (1), получим

$$S_p - I_p \equiv (Y_p - C) - I_p. \quad (4)$$

Подставляя тождество (3) в тождество (4), получаем

$$S_p - I_p \equiv [Y_p - (Y_r - I_r)] - I_p \equiv (Y_p - Y_r) + (I_r - I_p). \quad (5)$$

Следовательно,

$$Y_p - Y_r \equiv (S_p - I_p) - (I_r - I_p).$$

Итак, избыток планируемых сбережений над планируемыми инвестициями означает либо меньшую величину реализованного дохода по сравнению с планируемым, либо, — если предположить, что планируемые расходы инвесторов на капитальное оборудование всегда осуществляются, — непредвиденное увеличение запасов, либо то и другое, вместе взятое.

### 7. Стабилизация цен

Вернемся к аргументации Викселля: три критерия денежного равновесия должны осуществляться одновременно. Рыночная норма процента определяется спросом и предложением ссудного капитала. Спрос на ссудный капитал состоит из инвестиционного спроса и спроса на пассивные денежные остатки. Предложение ссудных фондов состоит из сбережений в личном и предпринимательском секторе плюс банковский кредит. Если планируемые сбережения и планируемые инвестиции находятся в состоянии равновесия, тогда устойчивый уровень цен предполагает, что весь чистый прирост кредита поглощается пассивными денежными остатками. Графическое изображение ссудной теории процента, предложенное Лернером, показывает это (рис. 15-1).  $S + \Delta M$  — это общее предложение ссудного капитала;  $S$  — предложение планируемых сбережений личного и предпринимательского сектора,  $M$  — предложение, основанное на чистом кредитотворчестве;  $H + I$  — совокупный спрос на ссудные фонды;  $I$  — инвестиционный спрос и  $H$  — чистая величина спроса на "тезавируемые", пассивные остатки\*. Все функции определены для данного уровня дохода (и изображаются в виде линейных функций просто для удобства), все переменные определены в единицу времени. В условиях равновесия  $H + I = S + \Delta M$  или  $I - S = \Delta M - H$ . Поэтому  $S$  может превышать  $I$ , но только если  $\Delta M < H$  (как в случае, когда рыночная ставка процента равна  $r$  на рис. 15-1); равным образом  $I$  может превышать  $S$ , но только если  $\Delta M > H$ . Когда  $I = S$ , т. е. они находятся в равновесии,  $\Delta M = H$ , и это может означать только то, что учетная ставка равна рыночной ставке процента и последняя, в свою очередь, равна реальной норме дохода на инвестиции. Неважно, где мы начинаем, но прежде чем прийти к выводу о равновесии денежного рынка, мы непременно должны прийти до такой позиции, когда удовлетворяются все три его критерия.

Но теперь возникает новая трудность. Как указывал друг Викселля Дэвидсон, экономический рост вследствие технических изменений предполагает непрерывное повышение производительности. Если удерживать цены неизменными, тогда денежное предположение должно увеличиваться соответственно темпу роста производительности. Поэтому учетная ставка должна понижаться в такой степени, чтобы вызвать чистый приток денег в обращение через банковские займы или операции на открытом рынке. Но тогда учетная ставка, стабилизирующая цены, будет ниже той нормы, при которой спрос на инвестиционные фонды равен предложению сбережений.

\* Различие между этой теорией и теорией предпочтения ликвидности Кейнса аналогично различию между теорией инвестиций и теорией капитала. Теория предпочтения ликвидности имеет дело с равновесием, связанным с хранением активов, когда имеет место равенство спроса и предложения денежных фондов. Ссудная теория процента рассматривает тезаврацию и дитезаврацию как поток (прирост или уменьшение) денежных средств, причем в условиях, когда фонды не находятся в состоянии равновесия, этот поток характеризуется ненулевой величиной.

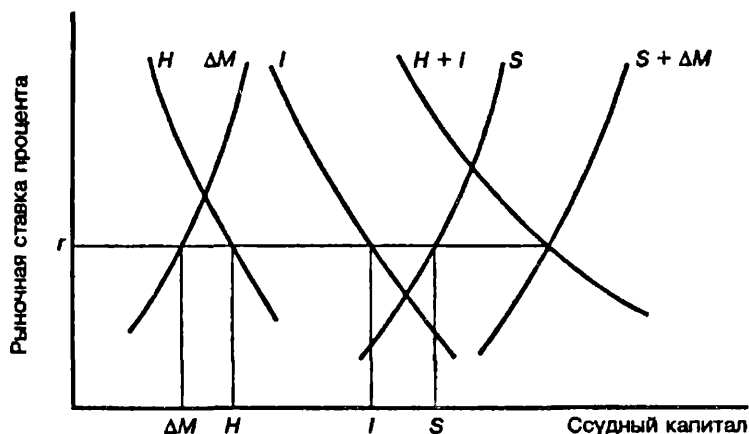


Рис. 15-1

Сформулируем позицию Дэвидсона иначе: чтобы сохранить денежное равновесие, банки все время должны приспосабливать свои ссудные операции к спросу на денежные остатки; но если они будут следовать этому правилу, цены будут падать всякий раз, как повышается производительность, разрушая таким образом установившееся равновесие. Даже не обязательно предполагать технические изменения, мог бы добавить Дэвидсон. В каждый отрезок времени чистые инвестиции будут увеличивать потенциальный выпуск продукции в последующие отрезки времени. Если чистые инвестиции и чистые сбережения остаются без изменений, цены будут падать до тех пор, пока учетная ставка процента не снизится до уровня, способного стимулировать расширение производства.

Кроме того, если в целях предотвращения снижения цен, к которому может привести рост производительности, учетная ставка понижается, кумулятивное движение будет поощрять создание реального капитала. Благодаря тому, что существует период "вызревания" строительных проектов, т. е. на их осуществление требуется время, вызванный ими бум может быть остановлен увеличением учетной ставки, прежде чем капитальный проект будет завершен. Вряд ли осуществление отмененного проекта возобновится во время следующего подъема. Вместо него будут предприняты новые. Поэтому стремление гасить кумулятивные процессы с помощью кредитно-денежной политики может вызвать растущее накопление незавершенных капитальных проектов. В этом основа обвинения, выдвинутого Хайском в его работе "Цены и производство", состоящего в том, что стабилизация цен означает растрату экономических ресурсов.

С этого момента становится очевидным, что простые викселлианские критерии не дают адекватной основы для управления кредитно-денежной системой. Центральному банку, заинтересованному в сохранении стабильности цен, мало проку от требования, согласно которому ему следует поддерживать равенство между рыночной ставкой процента и средней нормой прибыли на капитал. Однако, к чести Викселля, следует заметить, что он сам указывал на трудности определения чистого дохода от инвестиций, на недостатки большинства существующих индексов цен и потому на невозможность что-либо измерять, за исключением общего расхождения между рыночной и естественной ставкой процента. Кроме того, он использовал собственную теорию главным образом для объяснения вековых изменений, таких, например, как дефляционный процесс во время Великой депрессии 1873-1897 гг. Подобные вековые тенденции в уровне цен были в основе своей обусловлены тем, что денежная политика не смогла приспособиться к снижению "естественной" ставки процента, вызванному накоплением капитала.

Определяя свойства "нейтральности" денег, Виксель был вынужден признать, что деньги не обязательно должны быть нейтральными. Пока банки не предпримут позитивных действий, чисто спонтанное изменение "естественной" ставки может привести к чрезмерным сбережениям. Одна из особенностей теории Викселя состоит в том, что она начинается с изображения банковской системы в качестве пассивного агента, приводящего в соответствие ссудный процент с доходом на инвестиции, а завершается защитой активной кредитно-денежной политики в целях достижения стабильности цен. Чисто технические ошибки теории обусловлены главным образом ее исходным пунктом. К тому времени, как мы приходим к выводу относительно трех критериев нейтральности денег, оказывается, что мы рассмотрели все составные части теории, которые, если их сложить вместе, дают целостное обоснование для денежной политики. Ценность этого анализа состоит в том, что здесь впервые денежные факторы непосредственно привлекаются для объяснения уровня экономической активности в целом.

### 8. Ожидания

Ранее мы заметили, что Виксель останавливает "кумулятивный процесс" с помощью банков, которые стремятся защитить свои резервы. В основном он игнорирует стабилизирующие тенденции, порождаемые вынужденными сбережениями и эффектом реальных кассовых остатков. Больше того, он не уделяет никакого внимания изменению ожиданий. Мы же должны теперь задать себе вопрос: а не зависит ли в действительности идея кумулятивного движения от определенных предпосылок относительно состояния ожиданий?

Виксель начинает свое исследование с условий статического равновесия и отсюда выводит свои эффекты снижения учетной ставки. В условиях статического равновесия ожидания определяются результатами предыдущих периодов. Виксель полагает, что то же самое имеет место во время кумулятивного процесса. При данном состоянии статического равновесия разумно предположить, что производители будут рассматривать рост уровня цен как временное явление. Это означает, что хотя текущие цены капитальных товаров превышают нормальный уровень, ожидается, что цены на будущую продукцию снизятся до нормального уровня. Следовательно, расчетный чистый доход на текущие инвестиции должен упасть, вызывая снижение инвестиций ниже нормального уровня. Наверняка издержки, связанные с займами, снизились, но поскольку производители полагают, что в будущем цены капитальных товаров тоже упадут, они на некоторое время отложат инвестирование. Короче, когда ожидания формируются в условиях нормальной ценовой ситуации, мы получим вместо кумулятивного процесса другую форму колебаний инвестиций и цен вокруг их нормального уровня.

Анализ Викселя скрыто предполагает, что ожидания формируются иным способом, нежели описанный выше. В действительности его система целиком зависит от того, что Хикс назвал "эластичность ожиданий, равная единице", имея в виду, что изменения текущих цен, как ожидается, будет менять будущие цены в том же направлении и в той же пропорции. Этот аргумент в действительности не имеет ничего общего с особенностями денежного равновесия. Если только ожидается, что будущие цены станут изменяться в том же направлении, что и нынешние, любое нарушение равновесия развивает кумулятивный процесс. Если мы все время требуем больше хлеба, не только текущая цена хлеба, но и ожидаемая его цена в будущем будет повышаться, и равновесия на рынке хлеба нельзя будет достигнуть никогда. Виксель в одном месте признает, что производители могут начать антиципировать рост цен, — это случай относительно эластичных ожиданий, — и тогда кумулятивный процесс "создает свою собственную движущую силу", даже если деньги имеют "нейтральный" характер. Однако он не представлял, что само понятие кумулятивной нестабильности основывается на предпосылке, согласно которой люди ожидают в будущем такого же роста цен, как и в настоящем.

Защита Викселлем количественной теории денег определила все основные пункты последующего развития денежной теории: важнейшую роль процентной ставки при объяснении процесса приспособления адаптации спроса к изменениям денежного предложения; решающее значение кредитно-денежной политики в деле предотвращения необузданной инфляции; упор на равенство или неравенство сбережений и инвестиций при определении уровня совокупного спроса и даже ключевую роль ожиданий в инфляционном процессе. Тем не менее, Виксель также не смог ввести в явной форме в функцию денежного спроса переменные, характеризующие издержки или доходы от хранения денег — это главный недостаток всех сторонников количественной теории в XIX столетии, а вся его аргументация предполагала по сути дела экономику, которая функционирует на уровне полного использования ресурсов, так что все вызванные денежными факторами изменения в расходах проявляются главным образом в изменении уровня цен, а не в изменениях производства и занятости.

### 9. Кейнс и Виксель

В этом контексте "Общую теорию" Кейнса можно рассматривать частично как полное отрицание количественной теории, в традициях которой писал Виксель, а частично как анализ того случая, который был проигнорирован Викселлем, а именно случая, когда экономика функционирует на уровне ниже полной занятости. Когда имеются в наличии свободные ресурсы, изменения в расходах скорее будут воздействовать на производство и занятость, чем на цены; следовательно в значительной части своего анализа Кейнс поменял местами предпосылки, на которых базируется количественная теория, рассматривая цены как величины постоянные, а производство - в качестве переменной. Кроме того, Кейнс отверг стабильность  $V$  или  $R$  и утверждал, что увеличение  $M$  может быть компенсировано падением  $V$ , оставляя номинальный доход или общую сумму расходов  $PT$  неизменными, тем более что, по его мнению, инвестиции, как правило, не реагируют на колебания процентной ставки. В целом модель Кейнса построена как прямая противоположность количественной теории Тука, поскольку она делает упор не на запасе денег в качестве причины экономических перемен, а скорее на его изменении (денежном потоке), а взамен "непосредственного механизма" денежной теории выдвигает немонетарный механизм приспособления экономики — мультипликатор. Наконец, главный вывод из кейнсианской теории, касающийся политики, а именно преимущество бюджетной политики над кредитно-денежной в борьбе с депрессиями, означал разительный контраст с работами сторонников количественной теории, в которых огромное место занимала денежная политика.

Однако кейнсианскую теорию процента можно интерпретировать и как уточнение формулировки традиционной количественной теории денежного спроса — именно так, если не углубляться в дальнейшие подробности. Кейнс разделил спрос на деньги на две разные части: транзакционный спрос на активные денежные остатки  $M_1$  и спрос на пассивные денежные остатки  $M_2$ , обусловленный мотивами предосторожности, а также спекуляции [см. гл. 5, раздел. 7]. Его анализ  $M$ , ничем не отличается от анализа его предшественников из Кембриджской школы: транзакционные денежные остатки находятся в простом линейном отношении к номинальному доходу и не реагируют на соображения выгоды или издержек. Общая величина денежного спроса у Кейнса меняется только в обратной пропорции к процентной ставке, поскольку спекулятивный спрос на деньги является функцией соотношения между текущей процентной ставкой и ожидаемой "нормальной", или устойчиво поддерживаемой, ставкой процента. Благодаря этому почти впервые в истории экономической мысли процентная ставка была введена непосредственно в функцию денежного спроса как показатель издержек хранения денежной наличности.

### 10. Анализ спроса на деньги после Кейнса

Уделив внимание рассмотрению доходов на ценные бумаги, конкурирующие с деньгами, Кейнс стал одним из основателей того подхода к денежной теории, который получил название метода портфельного баланса. Хотя скорее Хикса, чем Кейнса,



следовало бы считать действительно первым, кто выдвинул идею, что спрос на деньги — это всего лишь один из аспектов проблемы выбора оптимального портфеля ценных бумаг. В знаменитой статье, опубликованной за год до появления "Общей теории", скромно названной "Предложения по упрощению теории денег", Хикс доказывал, что деньги, сберегаемые хотя бы частично в качестве запаса ценности, следует рассматривать как один из видов капитальных активов. Следовательно, уравнение денежного спроса должно включать в качестве объясняющих переменных все богатство и все ожидаемые нормы дохода на неденежные активы. Поскольку индивиды могут предпочитать хранение всего своего портфельного богатства в форме наличности, переменная, характеризующая величину богатства, является бюджетным ограничением величины наличностных активов. С другой стороны, переменная, характеризующая доходность неденежных активов, будет представлять издержки упущенной возможности (*opportunity costs*), связанных с хранением денежной наличности и одновременно эффекты замещения, вызванные изменением в соотношении доходов на разные активы. Индивиды выбирают оптимальную структуру портфеля активов, сравнивая доходы от них с той выгодой в виде удобства и безопасности, которую могут иметь от хранения денежной наличности. Но это значит, что Хикс фактически рассматривал денежный спрос как проблему балансового равновесия между разными видами активов, которую он анализировал на основе тех же методов, что и обычную теорию спроса.

Милтон Фридмен довел анализ Хикса, рассматривавшего деньги в качестве одного из видов капитальных активов, до своего логического завершения. В очерке 1956 г. он сформулировал точно и полно все особенности переменных, характеризующих соответствующие ограничения и альтернативные издержки, включаемых в функцию спроса на деньги со стороны домашних хозяйств. В число независимых переменных он включил богатство, или "постоянный доход", — нынешнюю оценку ожидаемых в будущем доходов из всех источников, неважно, будут ли это заработанные доходы от трудовой деятельности или доходы от материальной собственности либо финансовых активов, — отношение человеческого капитала ко всем прочим видам активов, ожидаемые нормы дохода на акции, облигации и материальные активы, номинальную ставку процента, фактический уровень цен и, наконец, ожидаемое изменение уровня цен, выраженное в процентах. Подобно Хиксу Фридмен выбрал богатство в качестве соответствующего бюджетного ограничения, хотя его концепция богатства была гораздо шире, чем у Хикса. В то время как Кейнс считал облигации единственным видом активов, конкурирующим с деньгами, Фридмен рассматривал все виды богатства в качестве потенциальных заменителей хранимой денежной наличности в балансовых счетах индивидов; вот почему вместо единственной процентной ставки, которую мы видим в кейнсианском уравнении предпочтения ликвидности, мы получаем у Фридмена целый список переменных, характеризующих соотношение доходов от различных активов. Другая новая черта, внесенная именно Фридменом, это включение ожидаемого темпа изменения цен ( $P$ ) как меры ожидаемого темпа обесценения покупательной способности денежных остатков.

Эта формулировка функции денежного спроса была предложена в статье под названием "Количественная теория денег: новая трактовка". Фридмен не только заявлял, что количественная теория денег всегда была теорией спроса на деньги, но и утверждал, что его новая интерпретация в точности соответствует тому, что некоторые из великих представителей Чикагской денежной школы, такие, в частности, как Г. Саймонс и Л. Минц, всегда считали истинной количественной теорией. Из нашего предыдущего изложения, однако, очевидно, что количественная теория денег, предполагая определенную концепцию спроса, всегда в первую очередь и в наибольшей мере теорией определения цен и номинального уровня дохода; она содержала в себе нечто большее, чем особую теорию спроса на деньги. Однако как бы то ни было, Фридмен стал утверждать, что его уравнение денежного спроса является устойчивым функциональным отношением, определяемым на основе ограниченного числа эмпирически специфицируемых переменных. Исходя из этого утверждения, поддержанного впоследствии рядом эмпирических исследований и масштабной исторической

работой "История денег в Соединенных Штатах, 1867-1960 гг." (1963), написанной вместе с А. Шварцем, Фридмен развернул свое наступление на Кейнса, получившее меткое название "монетаристской контрреволюции".

Кейнс доказывал, что кредитно-денежная политика является малоэффективной в деле стимулирования экономической активности. В той мере, в какой она все же работает, она воздействует скорее через косвенный механизм процентной ставки, чем путем прямого расходования денег на товары. Однако вследствие высокой эластичности замещения, существующей между наличностью и облигациями, и низкой эластичностью инвестиционного спроса по проценту, от этого косвенного механизма нельзя ожидать существенного эффекта. С другой стороны, Фридмен утверждал, что поскольку деньги являются субститутами не только для облигаций, но и для широкого ряда товаров и услуг, то изменение количества денег будет оказывать влияние на рынки потребительских и производственных товаров, добавляя прямое воздействие на расходы к косвенному воздействию на инвестиции. Поскольку связи, соединяющие деньги и расходы, многочисленны, полное воздействие изменения в денежной сфере, вероятно, будет передано ценам и номинальному уровню дохода. Короче говоря, поскольку связь между деньгами и номинальным доходом сильна и относительно устойчива, реабилитируется старая идея количественной теории, согласно которой изменение денежного запаса всегда оказывает мощное влияние на экономическую активность.

О монетаризме можно сказать больше, чем здесь сказано. До сих пор мы дали описание только первого этапа монетаристского наступления на кейнсианскую экономическую теорию. Однако рассмотрение второго и третьего этапов лучше отложить, пока мы не дадим анализ самой теории Кейнса.

## ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ВТОРОМУ ТОМУ "ЛЕКЦИЙ" ВИКСЕЛЛЯ

Изложение собственной денежной теории Викселя втиснуто в промежутки между длинными разделами, посвященными анализу более ранней денежной теории, истории денег, а также различным денежным системам. Это относится и к его работе "Процент и цены", и к его "Лекциям". В последних, однако, учтены некоторые критические замечания, высказанные по адресу более старой его работы. В последние годы своей жизни Виксель внес еще ряд поправок в статью с названием "Денежные проблемы Скандинавских стран", добавленной в виде приложения к английскому изданию "Процента и цен".

### 11. Скорость обращения

Второй том "Лекций" открывается отличным введением, посвященным различным функциям денег. Виксель исходит из того, что денежная система является "правильно функционирующей": сбережения немедленно превращаются в инвестиции благодаря посреднической деятельности банков, и никто не накапливает монеты или банкноты. Вторая глава, содержащая исторический материал, может быть пропущена без больших потерь. В главе 3 рассматривается решающая проблема спроса на денежные остатки — в той мере, в какой он отражается на величине  $V$ . При данном количестве денег "средний период неподвижности"  $k$  равен величине, обратной  $V$ , т. е. скорости обращения денег. Определение  $V$  представляет собой серьезную проблему, замечает Виксель, поскольку его величина меняется в зависимости от привычных сроков выплаты платежей и степени вертикальной интеграции в экономике. Мотивы для хранения денег обусловлены трансакционными потребностями, а также соображениями предосторожности (с. 71). Кредит используется только для поддержания "эффективного" денежного обращения; кредит повышает трансакционную скорость обращения данного запаса денег (с. 67). В "экономике с чисто денежной наличностью"  $V$  будет константой, определяемой институциональными условиями, и именно к ней применима жесткая количественная теория денег, не требующая никаких дополнительных уточнений. Однако с введением кредита  $V$  становится функцией экономических переменных, определяющих степень предпочтения ликвидности.

Эволюция банковских институтов изображается в виде прогрессивной замены металлургического обращения кредитом (с. 71-87).

В конце концов это ведет к появлению "идеального банка", к ситуации "чисто кредитной системы": все деньги здесь выступают в форме депозитов до востребования и банкнот (с. 84-87). Здесь уже не существует опасности внутреннего отсоса кредитной экспансии, а банки в состоянии устанавливать любой уровень цен с помощью соответствующей дисконтной политики. Единственной трудностью этой чисто кредитной системы является необходимость наличия золота для международных расчетов. Это побуждает Викселля рассмотреть банковскую политику в условиях золотого стандарта (с. 91-122). В перечне "характерных черт" современной банковской системы (с. 80) не упоминается способность "создавать" депозиты, но Викселлю по всей видимости знаком этот феномен (с. 86-87). Виксель не смог показать разницу между одним банком, который не в состоянии "создать" новые депозиты, если они не подкрепляются избыточными резервами, и всеми банками, которые в совокупности могут "создавать" подобные неподкрепленные резервами депозиты. Это решающее различие появляется в некоторых работах более позднего периода, однако в профессиональный оборот оно не было внедрено вплоть до публикации книги Филлипса "Банковский кредит" (1920) [см. гл. 11, раздел 41].

## 12. Кривая спроса на деньги

Традиционная проблема теории индексов рассматривается на первых страницах гл. 4. Затем Виксель дает великолепную защиту количественной теории денег, которую он рассматривает как концепцию пропорциональности денег и цен в долгосрочной перспективе. Предполагая, что меновая ценность денег изменяется обратно пропорционально их количеству, сторонники количественной теории, отмечает он, исходят из того, что кривая рыночного равновесия изображается равнобочной гиперболой. В отличие от Маршалла и Пигу, предполагавших что кривая спроса на бумажные деньги или на золото в его роли средства обращения имеет вид равнобочной гиперболы, Виксель такой ошибки не делает. Кривая Викселя отражает изменения и количества денег, и уровня цен; она представляет собой геометрическое место реальных точек пересечения кривых спроса и предложения денег [см. гл. 5, раздел 7]. Причина, по которой кривая спроса на деньги имеет менее чем единичную эластичность, конечно же, состоит в том, что типичный индивид будет сокращать номинальную величину своего денежного остатка, чтобы купить больше товаров, если цены падают при данном уровне реального дохода. Это и есть эффект реальных остатков, о котором Виксель говорит столь подробно (с. 142-143).

Маршалл и Пигу смешивали кривую, вдоль которой денежные остатки и цены всегда находятся в равновесии, с подлинным графиком спроса на денежные остатки. Как писал Пигу в своих "Очерках прикладной экономической теории" (1923): "Поскольку эластичность спроса [на законные платежные средства] равна единице, то рост предложения платежных средств должен всегда повышать цены в той же пропорции, в которой увеличилось предложение". Эта путаница, вполне возможно, связана с тем фактом, что они всегда располагали цены на вертикальной оси координат независимо от того, рассматривались ли они в их системе доказательств в качестве зависимой или независимой переменной. Виксель, который по традиции следовал обычной математической практике откладывать независимую переменную на горизонтальной оси координат, тем самым имел меньшую вероятность спутать графики индивидуального и рыночного спроса, учитывая, что цена является независимой переменной в первом случае и зависимой — во втором.

Предположение, согласно которому кривая рыночного спроса на деньги всегда имеет форму равнобочной гиперболы, равносильно постулированию жесткой количественной теории. Это равносильно утверждению, что  $TV$  всегда постоянно, а отсюда следует тождество  $MV \equiv PT$ . Смысл эффекта реальных остатков состоит в том, чтобы показать, что желание общества "хранить наличность" при данной величине денежного предложения не является постоянным, не зависящим от уровня цен и процента.

Как справедливо замечал Виксель, "вы легко увидите, что весь спор (относительно количественной теории) в конечном счете ведется вокруг одного вопроса: является ли скорость обращения денег автономной величиной или она имеет подчиненное значение для денежной системы" (с. 143-144).

Стоит процитировать кусок из книги "Процент и цены", в которой эффект реальных остатков изложен более ясно, чем в "Лекциях": "Предположим теперь, что по некоторым причинам ... запас денег уменьшился, в то время как цены временно остались неизменными... Тогда постепенно окажется, что денежные остатки слишком малы по отношению к новому уровню цен... В этом случае я буду стараться увеличивать мою денежную наличность. Это может быть сделано единственным образом, — если не считать возможности в данный момент взять займы или сделать что-либо еще в этом роде, — путем сокращения моего спроса на товары и услуги или путем увеличения предложения моих собственных товаров (выпускаемых либо по прежним ценам, либо по более низким, чем они были ранее), либо на основе того и другого.

Но так же поступят и все другие собственники и потребители товаров. И фактически никому не удастся реализовать, преследуемую цель, — увеличить свою денежную наличность, потому что сумма индивидуальных денежных остатков ограничена величиной имеющегося запаса денег, или, точнее идентична ему. С другой стороны, всеобщее сокращение спроса и рост предложения товаров неизбежно вызовут продолжительное падение всех цен. Это может прекратиться только тогда, когда цены упадут до такого уровня, при котором денежные остатки будут считаться достаточными" (с. 39-40).

Схожие пассажи можно процитировать из фишерской работы "Покупательная сила денег", из маршалловской "Деньги, кредит и торговля" и из книги Пигу "Очерки прикладной экономики".

### 13. Прямой и косвенный механизм

Вкратце рассматриваются трудности проверки количественной теории денег (с. 144-145). Там есть упоминание о "трех-процентном законе Касселя": используя данные за 1850-1910 гг., Кассель доказал, что для поддержания цен неизменными ежегодное увеличение золотого запаса должно составлять порядка 3% (с. 145). Метод анализа Касселя критиковался многими: впоследствии было доказано, что в течение второй половины XIX столетия между темпом роста предложения золота и темпами расширения банковской эмиссии и краткосрочных вкладов корреляция была слабой, либо ее вовсе не было

Виксель согласен, что в условиях золотого стандарта относительные издержки производства денежного металла определяют предложение денег. Уровень международных цен определяется сравнительными "издержками приобретения золота" (с. 146-148). Вопреки мнению Маркса товарная теория денег абсолютно совместима с количественной теорией (с. 149). Однако опасность товарной теории состоит в том, что ее сторонники склонны игнорировать значение  $V$  либо рассматривать ее как чисто пассивную переменную (с. 149-151); кроме того, они не в состоянии объяснить ценность средств обращения, неразменных на золото (с. 151-152). Абсолютные цены невозможно объяснить, исходя из относительных цен (с. 154-155). Рикардо показал, что рост зарплаты во всех отраслях, включая добычу золота, не может увеличить абсолютные цены, он лишь меняет их соотношение (стр. 156-157). В классическое положение, согласно которому "более высокий уровень жизни" означает более высокие абсолютные цены, поскольку более высокий уровень жизни предполагает большую эффективность "добычи золота", следует внести уточнения в соответствии с характером импорта и экспорта, а также с учетом транспортных издержек (с. 157-158). Всеобщий рост цен предполагает дополнительный спрос на деньги либо дополнительное предложение товаров "Это может выглядеть парадоксально" в свете закона Сэя, пишет Виксель

Однако закон Сэя относится только к "конечному" состоянию равновесия (с. 159). Любая теория денег, заслуживающая такого названия, должна быть способной показать, как и почему денежный спрос на товары бывает выше или ниже предложения этих товаров в данных условиях" (с. 160). Заметьте признание эффекта реальных остатков в ссылке на Юмовское изложение "прямого механизма" (с. 160-164).

Эффект открытия новых месторождений золота анализируется блестяще (с. 161-164). Золотодобывающие страны будут привлекать к себе избыток импорта вследствие подъема экономической активности, и это будет способствовать распространению золота на остальной мир. Цены в золотодобывающих странах будут расти, и в результате этого спрос на денежные средства инвестиций как и реальная норма дохода на инвестиции, станут в этих странах повышаться. Если до открытия золота ссудные возможности банка "полностью исчерпаны", они почувствуют необходимость поднять учетную ставку. Рост цен будет предшествовать не только росту процентной ставки, он может предшествовать даже увеличению денежного предложения. Поскольку производители золота импортируют в кредит, возросший спрос на импорт может повысить цены всюду, прежде чем золото действительно начнет перемещаться между странами. Как только цены и процентные ставки повысятся, последующий прилив золота будет служить лишь поддержкой для этого нового уровня цен (с. 164-165, а также с. 197-198, 215). В отношении подобных переходных периодов Виксэль поддерживал точку зрения Тука, который считал, что периоды растущих цен являются периодами растущих, а не падающих процентных ставок и что рост цен обычно предшествует росту денежного предложения. Что же касается длительного периода времени, то увеличение денежного запаса сопровождается вековым снижением процентных ставок. Заметьте и походя сделанное замечание относительно различия между номинальной и реальной процентной ставкой (с. 168).

Опора на конвертируемость, которая рассматривается в качестве преграды для избыточной банкнотной эмиссии, образует суть так называемого "принципа денежного обращения" (с. 171). Как уже часто отмечалось, при этом игнорируется возможность расширения кредита на основе краткосрочных депозитов (с. 172). С другой стороны "банковский принцип" опирается на дискредитированную доктрину реальных векселей (с. 173). Антиколичественная теория Тука, подчеркивающая различие между банкнотной эмиссией, обеспечиваемой правительственными облигациями, и эмиссией на базе коммерческих займов, рассматривается на с. 173-174. Дж.С. Милль правильно отмечал, что ограничение учета векселей лишь "реальными" векселями не обеспечит ни стабильности денежной массы, ни стабильности объема кредитования (с. 174-175).

#### 14. Два вида процентных ставок

Концепция, касающаяся расхождения между "рыночной" и "естественной" ставками процента, вводится теперь в анализ в ходе рассмотрения денежных теорий Рикардо и Тука. Виксэль показывает, как особое внимание Рикардо к анализу причин, определяющих превосходство золотомонетного обращения над бумажным, а также существование законов о ростовщичестве повлияли на его анализ отношения между процентной ставкой и уровнем цен (с. 176-182). Упор, который Тук делает на издержки, связанные с процентом, в ущерб всем прочим факторам, приводит его к абсурдному выводу: денежный рынок у него всегда оказывается в состоянии неустойчивого равновесия (с. 182-187). Обратите внимание на предпосылку, согласно которой эластичность ожиданий "в нормальных условиях" равна единице (с. 185). Итак, мы подготовлены к "позитивному выводу". Рыночная ставка процента будет "нормальной", или "естественной", если она соответствует норме дохода на реальный капитал, уравнивает предложение и спрос на реальные сбережения и нейтральна в своем воздействии на уровень цен (с. 192-193). Все это предполагает полную занятость ресурсов (с. 195). До тех пор пока банковский кредит носит абсолютно эластичный характер, любое отклонение рыночной нормы от реальной будет вызывать кумулятивный процесс (с. 196-197). Единственным барьером для этого процесса является внутренний, а возможно, и внешний отток кредитов (с. 198, 200-201). Если банки станут повышать рыночную

ставку, рост цен может быть предотвращен благодаря увеличению вынужденных сбережений; однако вынужденные сбережения должны будут перекрыть сокращение добровольных сбережений, вызываемое снижением рыночной процентной ставки (с. 199). Возражение Дэвидсона, согласно которому стабилизация цен может затормозить рост, на непонятных основаниях отвергается (с. 199).

В конце Виксэль дает свое решение парадокса Гибсона. Все колебания уровня цен, не вызываемые изменениями в производстве золота, имеют своим происхождением ситуацию, при которой учетная ставка пассивно тащится за активной реальной процентной ставкой. Статистика же цен и процентных ставок не в состоянии отразить динамику этого процесса (с. 202-208).

### 15. Экономический цикл

Теория экономического цикла, включающая идею перенакопления в условиях подъема, дана очень сжато (с. 209-214). Следует отметить, что Виксэль отвергает кредитно-денежную теорию экономического цикла (с. 209). Эти страницы, а также чтение статьи Виксэля "Загадка экономического цикла" опровергают ту мысль, что он был одним из тех экономистов-классиков, доказывающих, что гибкость цен и заработной платы автоматически устраняют проблему циклической безработицы.

### 16. Реформа денежного обращения

На последних страницах своей книги Виксэль пытается примирить свои прежние рассуждения относительно стабилизации цен с механизмом золотого стандарта. До тех пор, пока страна придерживается золотого стандарта, ее центральный банк не может стабилизировать внутренние цены независимо от того, каковы соотношения между внутренними и мировыми ценами. Выходом из этой дилеммы является викселлевская концепция международного клирингового союза, который помог бы оторвать ценность денег от ценности золота: центральные банки различных стран должны договориться о том, чтобы принимать друг у друга соответствующие национальные валюты на паритетных началах. Кроме того, они должны договориться о соблюдении общей дисконтной политики, привязанной к индексу международных цен (с. 119-126, 216-217, 221, 223). Значительные изменения в производстве золота в условиях золотого стандарта являются не единственной причиной тех подвижек цен, которые находятся вне контроля банков. Страны с неконвертируемой системой бумажных денег могут вызвать инфляцию путем выпуска неразменных банкнот либо путем масштабных государственных займов у центрального банка (с. 166-168). Последние, как и быстрые изменения в производительности, являются самой важной причиной изменения уровня цен в последние десятилетия. Как раз в этом пункте теория денежного равновесия Виксэля в качестве руководства кредитно-денежной политики и оказалась несостоятельной.

## РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Кроме книг Виксэля (*Wicksell K. Lectures II*; *Wicksell K. Interest and Prices*) читателю следовало бы познакомиться со следующими работами, чтобы составить собственное представление о "подлинной" количественной теории денег, "какой она была на самом деле"

I. Fisher. *The Purchasing Power of Money*. 2nd edn., 1913, reprinted 1963, chaps. 1-8; Marshall A. *Money, Credit and Commerce*. 1923, reprinted 1960. Book I, chap. 4; Pigou A.C. *The Value of Money*. *QJE*. 1917, перепечатана в *Readings in Monetary Theory*, eds. F.A. Lutz and L.W. Mints (1951), и в несколько пересмотренном виде: "*The Exchange Value of Legal Tender Money*" в его *Essays in Applied Economics* (1923); Robertson D.H. *Money*. 1922; Lavington F. *The Trade Cycle*. 1922; Keynes J.M. *A Tract on Monetary Reform* 1923, chap. 3.

Существовало много противоречивых мнений относительно того, какой на самом деле была неоклассическая теория денег. Можно начать с обвинения Д. Патинкина, согласно которому неоклассики дихотомизировали процесс ценообразования

(Patinkin D. *Money, Interests and Prices*. Ch. 8 and 15). Книга Патинкина содержит также несколько ценных исторических примечаний. Примечание D касается проблемы "замкнутого круга", препятствовавшего многим авторам применить анализ предельной полезности к деньгам. Примечание E рассматривает денежную теорию Викселя. Примечание F приводит выдержки из работы Фишера относительно эффекта реальных остатков. Примечание G имеет дело с маршаллианской концепцией, согласно которой кривая спроса на деньги имеет единичную эластичность. Примечание H анализирует третью книгу Г. Касселя (Cassel G. *Theory of Social Economy*, 1918) как яркий пример дихотомизации, а примечание J демонстрирует ту обеспокоенность, какую классики и неоклассики проявляли по поводу постоянного влияния денежных изменений на процентную ставку через посредство вынужденных сбережений.

Samuelson P.A. *What Classical and Neoclassical Monetary Theory Really Was* // *CJE*, 1968, перепечатано в *The Scientific Papers of Paul A. Samuelson, III*; Patinkin D. *Reflections on the Neoclassical Dichotomy* // *Ibid.*, 1972, перепечатано в его *Essays On and In the Chicago Tradition* (1981); и ответ Самуэльсона // *Ibid.* May 1972, напоминают нам о различии, существующем при словесном и математическом изложении экономической теории: математические версии количественной теории в работах Дивизиа, Касселя, Фишера дихотомизируют процесс ценообразования, в то время как изложение теории у Маршалла, Фишера, Пигу и Робертсона гораздо в меньшей степени содержит этот недостаток. См. также: Clower R. *What Traditional Monetary Theory Really Wasn't* // *Ibid.* May 1969.

В своей известной статье "*The Quantity Theory of Money — A Restatement*", *Studies in the Quantity Theory of Money*, ed. M. Friedman (1956), перепечатана в *Readings in Macroeconomics*, ed. M.G. Mueller (1966 в бумажном переплете), и вновь в работе: "*Money: Quantity Theory*" // *IESS*, 10, перепечатано в *Penguin Modern Economics Readings: Money and Banking*, ed. A.A. Walters (1973 в бумажном переплете), Фридмен заявил, что его трактовка представляет собой не что иное, как изложение "устной" традиции Чикагского университета. Это заявление было убедительно опровергнуто Д. Патинкиным — Patinkin D. *The Chicago Tradition, the Quantity Theory, and Friedman* // *JMCB*. 1969), перепечатано в его "*Studies in Monetary Economics*" (1972) and "*Essays On and In the Chicago Tradition*".

За этим блестящим очерком последовали три другие статьи Патинкина, которые в совокупности образуют подлинную монографию на тему "чем в действительности была количественная теория денег": "*On the Short-Run Non-Neutrality of Money in the Quantity Theory*" // *BNQR*. March. 1972; "*Keynesian Monetary Theory and the Cambridge Shool*" // *Ibid.* June. 1972, перепечатано в *Issues in Monetary Economics*, eds. H.G. Johnson and A.R. Nobay (1972); and "*Friedman on the Quantity Theory and Keynesian Economics*" // *JPE*. September/October 1972. См. также: Humphrey T.M. *Role of Non-Chicago Economics in the Evolution of the Quantity Theory of Money in America, 1930-1950* // *SEJ*. July. 1971. с комментариями и дискуссией // *Ibid.*, January, 1973; and Tavlas G.S. *Some Further Observations on Monetary Economics and Non-Chicagoans* // *Ibid.* April. 1976.

Основы количественной теории великолепно изложены в следующих работах: Hegeland. *The Quantity Theory of Money*, Chap. 10; и Humphrey T.M. *The Quantity Theory of Money: Its Historical Evolution and Role in Policy Debates* // *ERV*. 1974, перепечатано в его "*Essays on Inflation*".

Анализ Шумпетера охватывает более широкий фронт и особенно полезен с точки зрения корректировки некоторых недоразумений, связанных с фишеровской версией этой теории. См. "*History of Economic Analysis*", chap. 8, pp. 1074-1122. Краткое изложение денежной теории, для которой центральным является соотношение деньги-доход, см. Hutchison "*Review of Economic Doctrines*", chap. 21.

Более подробно с историей этого подхода можно познакомиться в работе Marget "*Theory of Prices*", I, chaps. 12-13. Прекрасное исследование по развитию техники эмпирического анализа в экономической теории XX столетия, связанного с попытками проверить упрощенную версию количественной теории денег содержится в работе: Humphrey T.M. *Empirical Tests of the Quantity Theory of Money in the United States*,

1900-1930 // HOPE. Fall. 1973. Chen C. *Bimetallism: Theory and Controversy in Perspective* // Ibid. Spring. 1972, представляет собой всеобъемлющий анализ проблем, связанных с одной из величайших дискуссий, когда-либо волновавших экономистов.

Изложение идей Викселя можно найти в работе *"The Influence of the Rate of Interest on Prices"* (EJ. 1907), перепечатано в *ETHA*. Кейнс отдает дань Викселю в знаменитой главе *"Treatise on Money"* (1930), под названием *"The 'Modus Operandi' of the Bank Rate"* В качестве типичного примера использования идей Викселя для объяснения экономического цикла через чрезмерное денежное инвестирование см.: Cassel G. *The Rate of Interest, the Bank Rate, and the Stabilization of Prices* // QJE. 1928, перепечатано в Lutz-Mints Readings in Monetary Theory. Marget *"Theory of Prices"*, I, chaps. 7-9, среди прочего дает детальный анализ различных значений, приписываемых концепции "естественной" нормы процента. Работа G. Myrdal *"Monetary Equilibrium"* (1939) стимулировала пересмотр викселианских критериев денежного равновесия; см., в частности, Palander T. *On the Concepts and Methods of the Stockholm School* // ET. 1941, перепечатано в *IEP*, № 3, 1953, представляющую блестящую критику операционного значения теории Викселя для практической денежной политики. См. также. Humphrey T.M. *Interest Rates, Expectations, and the Wicksellian Policy Rule* // ERV. 1976, и *"The Interest Cost-Push Controversy"* (ERV. 1979), обе перепечатаны в его *Essays on Inflation*; Eagly R.V. *A Wicksellian Monetary Model* // SJPE. June 1966; и превосходное краткое замечание Хикса по поводу неопределенности абсолютных цен в викселианской модели кумулятивного процесса: *"Value and Capital"*, pp. 251-254.

Эволюцию идей Викселя по вопросу о кредитно-денежной политике в ходе дебатов с Дэвидсоном подробно рассматривает Ур в книге *"Economic Doctrines of Knut Wicksell"*, chaps. 10-11.

Объяснения причин Великой депрессии такими видными экономистами, как Маршалл, Виксель, Фишер и Кассель рассматриваются в книге: Rostow W.W. *British Economy of the Nineteenth Century*. 1948. Для изложения неоклассической денежной теории мы избрали Викселя. С неменьшим успехом мы могли бы выбрать Маршалла. В книге *"From Marshall to Keynes. An Essay on the Monetary Theory of the Cambridge School"* (1963 в бумажном переплете) E. Eshag показывает, что все идеи Маршалла берут свое начало у Торнтона, Рикардо и Милля; даже его теория процента является исключительно классической. В этой книге лучше, чем в других, удалось проследить постепенное возникновение анализа, основанного на сопоставлении сбережений и инвестиций, используя работы по денежной теории учеников Маршалла.

Современное состояние теории денежного спроса характеризуют следующие работы: Laidler D.E.W. *The Demand for Money: Theories and Evidence* (2nd edn. 1976 in paperback); и Humphrey T.M. *Evolution of the Concept of the Demand for Money* // ERV. 1973, перепечатана в его *"Essays on Inflation"*. знаменитая статья Хикса: *"A Suggestion for Simplifying the Theory of Money"*, (Ec., 1935), перепечатана в его *"Critical Essays in Monetary Theory"*, (1967) и *"Money, Interest and Wages. Collected Essays on Economic Theory"*, II (1982).

Ничто так наглядно не подтверждает появление новой притягательной доктрины, как охота историков экономической мысли на ее зачинателей и предшественников. Вот почему не вызывает удивления, что монетаристская контрреволюция вызвала поток исторических статей. К примеру, некоторые из них: Tavlas G.S. *Some Initial Formulations of the Monetary Growth-Rate Rule* // HOPE Winter 1977; Allen W.R. *Irving Fisher, F.D.R., and The Great Depression* // Ibid.; Garvy G., Snyder Carl. *Pioneer Economic Statistician and Monetarist* // Ibid. Fall 1978; Cargill T.F. *Clarc Warburton and the Development of Monetarism Since the Great Depression* // Ibid. Fall 1979; Trescott P.B. *Discovery of the Money-Income Relationship in the United States, 1921-1944* // Ibid. Spring 1982; Tavlas G.S. *Notes on Garvy, Snyder and Doctrinal Foundations of Monetarism* // Ibid.

Однако всех превзошел Т. Мейер *"David Hume and Monetarism"* // QJE. August 1980.

Из двенадцати элементов, которые, по его мнению, присущи современному монетаризму, пять Майер обнаружил в работах Юма.



---

Критический обзор работы по истории денег в США Фридмена см.: Tobin J. *A Monetary Interpretation of History (A Review Article)* // *AER*. 1965, перепечатано в Tobin J. *"Essays in Economics"*, Part I: Macroeconomics (1971).

См. также: Temin P. *Did Monetary Factors Cause the Depression?* 1976. Статья опровергает положительный ответ на этот вопрос, поставленный Фридменом. Очень полезной статьей о монетаризме Фридмена, подчеркивающей ее связь с количественной теорией денег XIX столетия, является статья Н. Wood *"The Economics of Professor Friedman, Essays in Contemporary Fields in Economics"*, eds. G. Horwich and J.P. Quirk (1981).

---

#### Примечание к главе 15

<sup>1</sup> Желаящие более подробно познакомиться с неоклассическими и кейнсианскими теориями денег могут обратиться также к работе: Харрис Л. Денежная теория. М., Прогресс, 1990.

## Макроэкономика

### КЕЙНСИАНСКАЯ СИСТЕМА

Эволюция количественной теории денег, особенно в ее викселлианской версии, естественно, вела к рассмотрению роли сбережений и инвестиций в определении национального дохода. Фактически эта идея появилась в ряде работ по теории денег 20-х годов, в частности в книге Денниса Робертсона "Банковская политика и уровень цен" (1926) и в работе Кейнса "Трактат о деньгах" (1930). Тем не менее, во всех этих работах в центре внимания все еще находилась проблема определения цен, а не национального дохода, а ключевой ценой, призванной уравнивать сбережения и инвестиции, считалась процентная ставка. Решающее отличие Кейнса "Общей теории" от Кейнса "Трактата о деньгах" состоит, во-первых, в переключении анализа от цен к реальной величине продукта в качестве центральной переменной, требующей объяснения, и во-вторых, в совершенно новой идее, согласно которой уравнивание сбережений и инвестиций происходит скорее благодаря колебаниям уровня производства или дохода, чем вследствие изменения уровня процента.

Столь же новая идея заключалась в том, что именно инвестиции, а не сбережения вызывают изменения в доходе: вместо того, чтобы за исходный пункт анализа взять желаемый уровень сбережений и затем показывать, как инвестиции с помощью процентной ставки приспособляются к сбережениям, Кейнс исходит из автономного потока инвестиций и показывает, как через посредство мультипликатора создаются те самые сбережения, которые необходимы для данного уровня инвестиций.

Но даже этих теоретических инноваций не хватило бы для кейнсианской революции, если бы не была введена еще одна предпосылка, согласно которой равновесный уровень дохода, уравнивающий сбережения и инвестиции, вовсе не обязательно обеспечивает полную занятость. Мысль о том, что конкурентный процесс непрерывно толкает экономику к устойчивому состоянию полной занятости всякий раз, когда она отклоняется в сторону недоиспользования своего капитального запаса, пронизывала все макроэкономическое мышление до Кейнса. Действительно, она была настолько общепризнанной, что зачастую скорее подразумевалась, чем открыто доказывалась. Если в теории Кейнса и содержится что-либо поистине новое, так это именно продуманная критика этой веры во внутренние восстановительные силы рыночного механизма. Прочитав Кейнса, можно отрицать каждый отдельный элемент его аргументации, можно подвергать сомнению даже логическую состоятельность всей кейнсианской схемы, но невозможно сохранить веру в способность свободной рыночной экономики автоматически поддерживать полную занятость. Некоторые полагали, что Кейнс не справился с теоретическим доказательством, но даже они согласились, что его идея подтвердилась на практике. В любом случае кейнсианская революция ознаменовала подлинный конец "доктрины *laissez-faire*".

Кроме того, это была подлинная революция в экономическом мышлении: произошла внезапная и удивительно быстрая трансформация всей теоретической сферы, включая метафизическое "видение" экономического процесса, из которого исходили все прежние теории. Революция произошла не просто в отношении к экономической политике — в идее о том, что правительства могут лечить депрессию и безработицу,

оперируя государственными расходами и налогами, не было ничего нового, — а в теории, которая стояла за подобными рекомендациями. Это не значит, что все конкретные элементы этой теории были немедленно признаны. Напротив, первое издание "Общей теории" еще не было распродано, когда началась критика отдельных деталей учения Кейнса, которая с тех пор никогда не прекращалась. Вскоре с Кейнсом произошло абсолютно то же самое, что с Рикардо, Марксом, Вальрасом и Маршаллом: его препарировали, интерпретировали, переинтерпретировали, стандартизировали, упрощали, сводили к графикам и альтернативным математическим моделям "Кейнс 1", "Кейнс 2" и т. д., так что в ходе этого процесса он стал автором, которого все цитируют, но никто не читает.

Содержание "Общей теории" давало достаточный материал для подобных споров относительно того, что Кейнс "действительно" имел в виду... Подобно сочинениям Рикардо, Маркса, Вальраса и Маршалла "Общая теория" была плохо изложенной книгой, полной двусмысленностей, отклонений от главной темы и многочисленных так и не разработанных проблем. Золотые слова сказаны по этому поводу Самуэльсоном: "Общая теория... ужасно написанная книга, она плохо организована... Она полна иллюзий и путаницы... Сама кейнсианская система изложена в ней неясно... Вспышки озарений и интуиции перемежаются с нудной алгеброй. Неуклюжие определения внезапно сменяются незабываемым пассажем. Когда ее в конце концов одолеешь, то оказывается, что анализ в ней очевиден и в то же время нов. Короче говоря, это работа гения".

### 1. Модель доходов-расходов Хикса—Хансена.

Первой и до сей поры наиболее общепринятой интерпретацией того, что имел в виду Кейнс, является так называемая "модель дохода-расхода", связанная с именами Джона Хикса и Элвина Хансена. В 1937 г. Хикс в статье "М-р. Кейнс и "классики" придумал диаграмму из кривых  $IS$  и  $LM$  и представил ее в качестве сущности кейнсианской экономической теории. Однако его диаграмма не имела никакого отношения к рынку труда, тогда как другие комментаторы видели сердцевину кейнсианской системы в новой формулировке Кейнсом функции предложения труда. Хансен, вероятно, вдохновленный статьей Франко Модильяни "Предпочтение ликвидности и теории процента и денег" (1944), стал главным популяризатором варианта кейнсианской теории, основанного на концепции доходов-расходов. Он включил в него знаменитую диаграмму  $IS - LM$ , но добавил к ней уравнение спроса и предложения на рынке труда. Если игнорировать государственный сектор и все сложности, связанные с платежным балансом, "кейнсианская" модель Хикса—Хансена может быть представлена пятью уравнениями:

$$\text{Функция дохода: } Y = C(Y, r) + I(Y, r). \quad (1)$$

$$\text{Спрос на реальные денежные остатки: } D_n = L(Y, r). \quad (2)$$

$$\text{Агрегатная производственная функция: } Y = f(N) \text{ при } f'(N) > 0 \text{ и } f''(N) < 0. \quad (3)$$

$$\text{Спрос на труд: } f'(N) = F\left(\frac{w}{p}\right). \quad (4)$$

$$\text{Предложение труда: } N = N\left(\frac{w}{p}\right), \text{ когда } w \geq w'. \quad (5)$$

У до сих пор рассматривался как совокупный денежный доход. Чтобы упростить изложение в данной главе, мы будем теперь считать эту переменную чистым национальным продуктом (ЧНП) в постоянных ценах, или совокупным денежным доходом, деленным на индекс цен товаров и услуг, включаемых в ЧНП. Ранее мы пользовались буквой  $C$  для обозначения основного капитала. Однако, следуя традиции, мы употребим ее теперь для обозначения реального потребления. Все прочие переменные обозначаются теми же символами и имеют то же значение, что и прежде. Труд является единственным переменным фактором производства, и график спроса на труд соответствует первой производной агрегатной производственной функции. Спрос и предло-

жение труда являются функциями реальной заработной платы, и фактически все уравнения представляют собой функции "реальных" величин; условие, если  $w \geq w'$ , мы объясним в ходе дальнейшего анализа.

Вся модель показана на рис. 16-1, где  $\hat{N}$ ,  $\hat{Y}$ ,  $\hat{r}$  и пр. обозначают соответствующие переменные при полной занятости. Начиная с уравнения (3), агрегатная производственная функция появляется в четвертом квадранте. В третьем квадранте располагаются графики, соответствующие уравнениям (4) и (5), которые совместно определяют уровень занятости и уровень реальной заработной платы при полной занятости. Во втором квадранте показано соотношение процентной ставки и ставки заработной платы. Изображение в первом квадранте представляет собой диаграмму денежного равновесия кейнсианской системы в истолковании Хикса—Хансена. Кривая  $IS$  в первом квадранте соответствует уравнению (1) и показывает отношение между процентной ставкой и равновесным уровнем дохода, который определяется равенством планируемых сбережений и планируемых инвестиций (подробнее см. ниже). При данном предложении денег в качестве экзогенной переменной, определяемой органами кредитно-денежного управления, уравнение (2) в первом квадранте представлено кривой  $LM$  и выражает равновесное отношение между спросом и предложением денег при данном уровне цен. За этими двумя графиками скрывается "сердце" кейнсианской системы. Следовательно, прежде чем мы сможем пользоваться нашей графической конструкцией, мы должны быть уверены, что ясно понимаем, почему кривые  $IS$  и  $LM$  имеют именно такую форму и такой наклон, как показано на графике.

Согласно функции дохода (1) сбережения, так же как и инвестиции, являются функциями  $Y$  и  $r$ . Однако сам Кейнс рассматривал сбережения исключительно как функцию дохода, а инвестиции — только как функцию процентной ставки. Но более общая форма нашей функции дохода, как мы увидим, позволяет получить те же кейнсианские выводы при условии, что сбережения в большей мере реагируют на изменение дохода, чем на колебания процентной ставки, а инвестиции, напротив, в большей степени реагируют на колебания процентной ставки, нежели дохода. Поэтому на левом верхнем графике (рис. 16-2) инвестиционная функция, зависящая от  $r$ , изображается круто падающей прямой, а на правом нижнем графике та же функция,

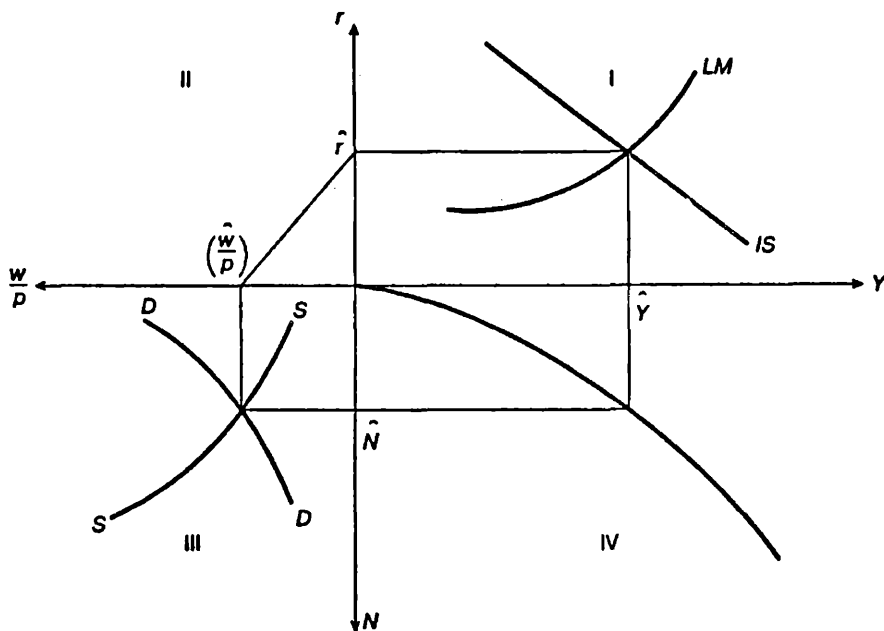


Рис. 16-1

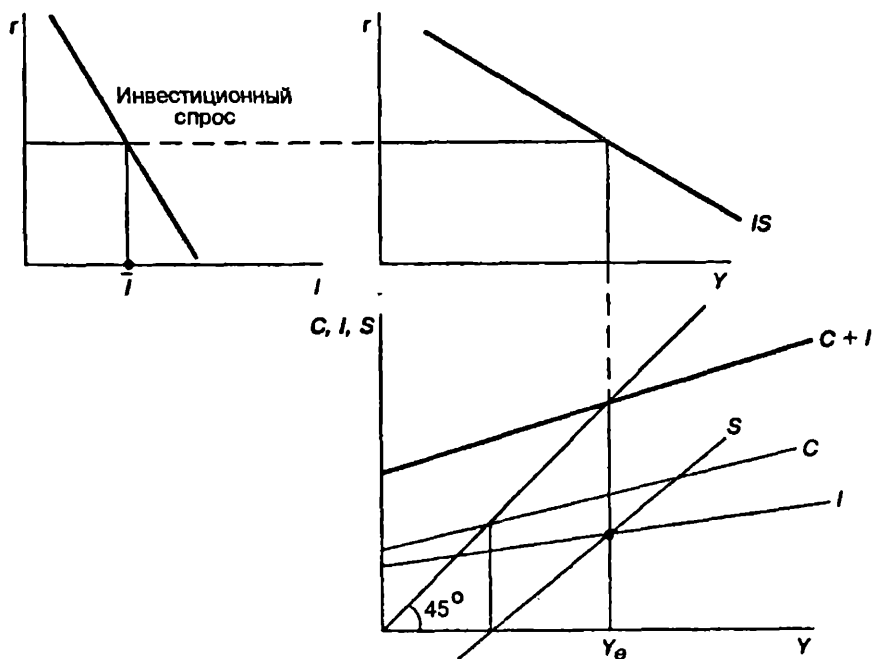


Рис. 16-2

зависимая от  $Y$  изображается пологой наклоненной прямой. Добавим к  $I$  функцию потребления, изображаемую для удобства в виде линейного отношения, имеющего форму  $C = a + bY$ . Точка пересечения этой функции с осью ординат  $a$  и угол наклона графика  $b$ , т. е. предельная склонность к потреблению, являются положительными константами. Функция сбережения выводится из потребительской функции путем вычитания потребительской функции из проведенного под углом в  $45^\circ$  графика, изображающего кейнсианскую функцию совокупного предложения.  $C + I$  представляют кейнсианскую функцию совокупного спроса, а пересечение этих двух функций дает равновесный уровень дохода  $Y_e$ .

При данной процентной ставке существует такой уровень дохода, который уравновешивает планируемые сбережения и планируемые инвестиции. Следовательно, кривая Хикса—Хансена — это всего лишь геометрическое место точек всех возможных комбинаций  $r$  и  $Y$ , совместимых с равенством планируемых сбережений и планируемых инвестиций.

Если отрицательный наклон кривой  $IS$  объяснить словами, то надо будет сказать, что при высокой норме процента инвестиции малы; если инвестиции слабы, то и уровень дохода вследствие действия мультипликатора низок, а при низком уровне дохода сбережения так же малы. С другой стороны, высокий уровень дохода порождает высокий уровень сбережений, а процентная ставка должна в этом случае снизиться в такой мере, чтобы стимулировать планируемые инвестиции эквивалентного размера.

Перейдем теперь к рассмотрению положительного наклона кривой  $LM$ . Кейнс расщепил кривую денежного спроса на две составляющие:  $D_n = L_1(Y) + L_2(r)$ , где  $L_1(Y)$  представляет собой транзакционный спрос и спрос на денежные остатки из соображений предосторожности, а  $L_2(r)$  изображает спрос на денежные остатки в спекулятивных целях. Предполагается, что стремление хранить деньги в целях спекуляции на рынках долговых обязательств является единственным фактором, определяющим эластичность функции спроса на деньги по проценту.

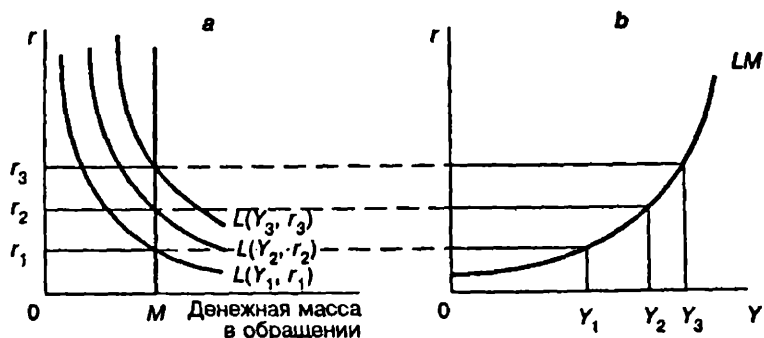


Рис. 16-3

Активные денежные остатки, необходимые для финансирования заранее предусмотренных сделок, а также для создания резерва в целях предосторожности на случай непредвиденных расхождений между доходами и расходами, меняются исключительно в зависимости от уровня денежного дохода. Именно спрос на пассивные денежные остатки — и только он один — порождает связь между денежным спросом и процентной ставкой.

Аргументация Кейнса сводилась примерно к следующему: в любой период времени существует представление о "нормальной" процентной ставке; предполагается, что изменение текущей рыночной ставки не означает эквивалентного изменения уровня процентной ставки, ожидаемой в будущем; другими словами, эластичность процентной ставки по ожиданиям обычно меньше единицы. При данном представлении каждого владельца богатства о "нормальном" ее уровне высокая текущая процентная ставка будет ослаблять стремление хранить денежные остатки и стимулировать хранение облигаций не только из-за высоких издержек упущенной возможности, связанных с хранением денежных остатков, но также из-за незначительного риска *обесценения капитала* вследствие дальнейшего повышения процентной ставки и, следовательно, дальнейшего падения цены долговых обязательств. Равным образом снижение процентной ставки увеличивает риск капитальных потерь от хранения облигаций поскольку возрастает вероятность ее последующего роста, что поощряет стремление избавиться от облигаций и хранить наличные деньги. При очень низкой процентной ставке и высоких ценах на облигации почти всякий будет ожидать роста процента и потому отдаст предпочтение хранению наличных денег. Такова суть кейнсианской теории спекулятивного спроса на деньги.

При данном предложении денег кейнсианская функция спроса на деньги предполагает, что равновесие на денежном рынке всегда означает определенное отношение между  $Y$  и  $r$ . Так, на рис. 16-3а, мы начертили целое семейство кейнсианских кривых спроса на деньги, причем каждая кривая соответствует определенному уровню дохода. При данной величине денежного запаса и данном уровне цен мы можем начертить кривую  $LM$ , показывающую все возможные комбинации  $r$  и  $Y$ , которые побуждают общество хранить данный запас денег (см. рис. 16-3б). Повышающийся уровень дохода предполагает более высокую процентную ставку при каждом данном уровне цен, поскольку по мере роста дохода транзакционный спрос и спрос на денежные суммы, хранимые на случай непредвиденных обстоятельств, возрастают, оставляя меньшую часть фиксированного объема реального денежного предложения для удовлетворения спекулятивного спроса на свободные остатки; поэтому процентная ставка должна будет расти, с тем чтобы умерить спекулятивный спрос.

Точка пересечения кривых  $IS$  и  $LM$  (Рис. 16-4) удовлетворяет двойному условию денежного равновесия; в ней планируемые сбережения равны планируемым инвестициям, а требуемое количество денег равно их фактическому предложению.

До тех пор, пока кривая  $IS$  пересекает кривую  $LM$  сверху, эта точка характеризует устойчивое равновесие. Сдвиг кривой  $LM$  вправо вызван либо увеличением денежно-

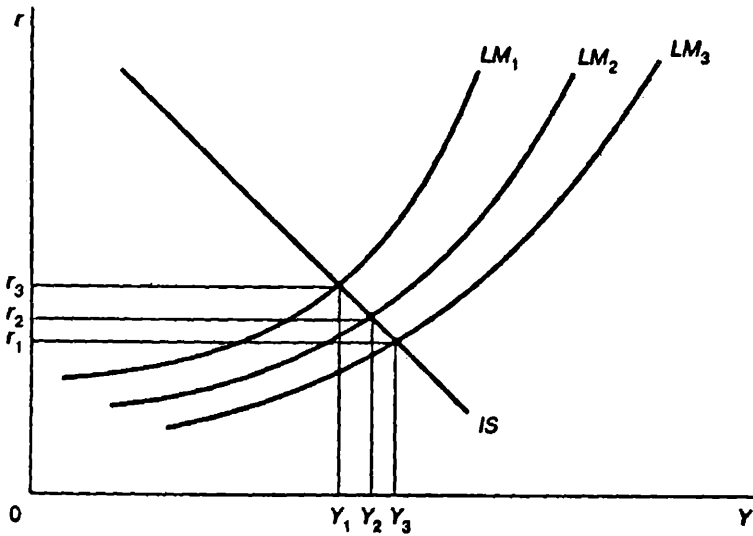


Рис. 16-4

го предложения, либо понижением лежащего в ее основе предпочтения ликвидности, либо возможным снижением цен. Вследствие особой природы спекулятивного спроса на деньги кривая  $LM$  становится все более эластичной при более низких ставках процента. Поэтому одинаковые увеличения денежного запаса будут вызывать все меньшие сокращения  $r$  и все меньшие приросты  $Y$ .

Сдвиг кривой  $IS$  вправо отражает либо сдвиг вверх лежащей в ее основе функции инвестиционного спроса, либо сдвиг вниз функции сбережений (см. рис. 16-5). Снизившаяся склонность к сбережениям поднимет кривую  $IS$  на одинаковую величину на всем ее протяжении. Это умеренно увеличит  $Y$  и существенно —  $r$ , если кривая  $LM$  неэластична; если же  $LM$  эластична, это, наоборот, существенно увеличит  $Y$  и лишь слегка —  $r$ . Объясняя все это словами, можно сказать, что уменьшившаяся склонность к сбережениям увеличивает доход благодаря возросшему спросу на потребительские товары, ведущему к последующему увеличению потребления и инвестиций через механизм мультипликатора. Большая величина денег требуется теперь для осуществ-

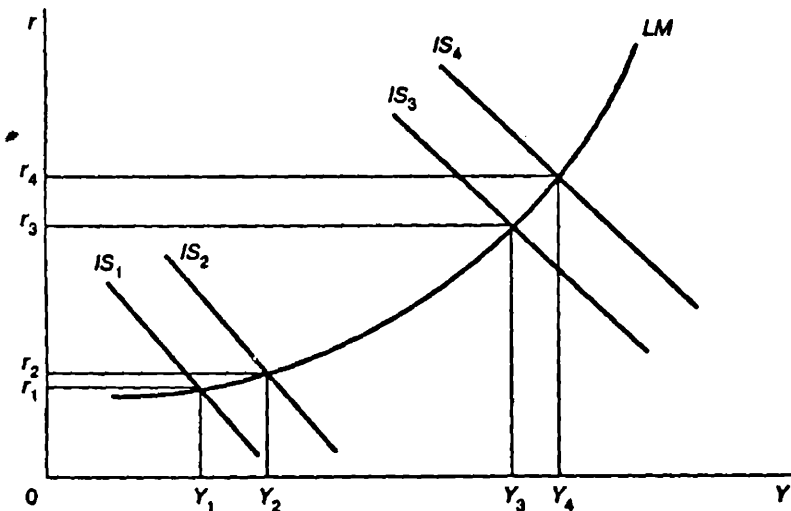


Рис. 16-5

вления сделок, а также для хранения на непредвиденные случаи, причем соответствующие средства изымаются из спекулятивных резервов вследствие повышения процентной ставки. В какой мере должна будет возрасти процентная ставка, чтобы уравновесить этот спрос на деньги с неизменившейся суммой их предложения, зависит от эластичности кривой  $L_2$ .

## 2. Равновесие в условиях полной занятости

Вернемся теперь к нашей исходной кейнсианской модели, представленной на рис. 16-1. В условиях гибких цен и заработной платы полная занятость будет поддерживаться автоматически. Если реальная зарплата превысит уровень  $\hat{w}/p$ , денежная зарплата упадет вследствие избыточного предложения труда. Это сократит издержки и понизит цены, увеличивая таким образом реальную ценность денежных остатков. Последнее в свою очередь сдвинет кривую  $LM$  вправо, высвобождая активные денежные средства для удовлетворения спроса на пассивные остатки, понижая  $r$  и расширяя инвестиционный спрос до тех пор, пока не будет достигнут уровень производства, соответствующий полной занятости. Полностью абстрагируясь от динамического эффекта снижающихся цен, можно предположить, что доход устанавливается на уровне полной занятости на рынке труда, процентная ставка уравнивает сбережения и инвестиции на кривой  $IS$  при этом уровне дохода, а цены в конечном счете устанавливаются на таком уровне, который удовлетворяет потребность в ликвидности при данной процентной ставке.

До сих пор аргументация развивалась в неоклассической традиции. Процентная ставка определяется исключительно соотношением сбережений и инвестиций, независимо от монетарных факторов. Монетарные факторы определяют уровень цен, а не ставку процента, а увеличение количества денег не оказывает длительного воздействия на уровень реального дохода и занятости. Теперь же мы введем три специфически кейнсианских элемента, которые делают возможным "равновесие в условиях неполной занятости": (1) понятие "ловушки ликвидности"; (2) низкую эластичность инвестиций по проценту; (3) негибкость денежной заработной платы.

## 3. "Ловушка ликвидности"

Кейнс полагал, что предпочтение ликвидности может быть удовлетворено в условиях тяжелой депрессии, когда снижающийся доход сократил транзакционный денежный спрос, а также спрос в целях предосторожности, а кредитно-денежная политика уже снизила процентную ставку и тем самым способствовала накоплению денежных средств в спекулятивных целях. График предпочтения ликвидности становится теперь бесконечно эластичным, поскольку инвесторы единодушно ожидают, что процентная ставка больше не будет падать; цены на облигации настолько высоки, что никто уже не ждет их дальнейшего повышения. Отсюда все предпочитают "копить" наличные деньги и денежная политика оказывается бессильной. Не обязательно предполагать, что график предпочтения ликвидности на каком-то протяжении выглядит как идеально горизонтальная прямая. "Ловушка ликвидности" (это термин Робертсона; сам Кейнс называл эту ситуацию случаем, когда предпочтение ликвидности становится "поистине абсолютным") может принять форму очень высокой эластичности кривой  $LM$  по проценту. Покупки государственных облигаций на открытом рынке кредитно-денежными учреждениями могут снизить процентную ставку, однако даже мгновенного снижения процентной ставки достаточно, чтобы побудить индивидов хранить любое количество дополнительной наличности, поступающей в денежную систему. Увеличение денежного предложения, следовательно, не способно влиять на сокращение процентных ставок и тем самым стимулировать инвестиции, поэтому, даже если кредитно-денежные органы готовы поглотить все облигации, находящиеся в частных руках, в обмен на наличные деньги, становясь таким образом единственным должником в экономической системе, уровень полной занятости не может быть достигнут без того, что можно назвать "мировой социализацией инвестиций".









экономисты-неоклассики; (2) снижение денежной зарплаты всегда сопровождается эквивалентным снижением реальной зарплаты, поскольку цены в условиях конкуренции определяются прямыми предельными издержками, которые в краткосрочном периоде состоят исключительно из трудовых издержек; (3) поскольку реальное потребление является функцией одного лишь реального дохода и поскольку предельная склонность к потреблению у работников, как и у всех других, меньше единицы, они после падения реальной зарплаты станут тратить на потребление меньше, чем прежде; возможно, это будет в какой-то мере компенсировано увеличением расходов работодателей; (4) хотя трудовые издержки и цены теперь снизились, последующее снижение процентной ставки окажется не в состоянии стимулировать инвестиции либо из-за "ловушки ликвидности", либо вследствие низкой эластичности по проценту инвестиционного спроса, либо потому что снижающиеся зарплата и цены порождают ожидания их дальнейшего снижения; (5) поэтому снижение денежной зарплаты в закрытой экономике ведет к падению совокупного спроса, а безработица либо увеличивается, либо в лучшем случае остается без изменений. Вот почему сокращение зарплаты, даже если оно возможно, не способно снизить безработицу. Однако на самом деле оно невозможно, поскольку работники не желают жертвовать денежной зарплатой ради увеличения занятости. И не столько из-за "денежной иллюзии", определяющей функцию предложения труда (хотя Кейнс определенно указывал и на нее), сколько из-за того, что любая политика сокращения зарплаты обязательно затронет один отряд тружеников сильнее, чем другие, а для переговоров об установлении зарплаты — в этом Кейнс был убежден — гораздо важнее *относительный* уровень денежной зарплаты, чем абсолютный. Кейнс указывает на эту "гипотезу относительной зарплаты" как на главную причину односторонней негибкости денежной зарплаты не только в гл. 19, но и на первых страницах "Общей теории", а именно в гл. 2 "Постулаты классической экономической теории". Короче говоря, подытоживал он, "...для замкнутой системы наиболее разумная политика состоит в конечном счете в поддержании устойчивого общего уровня денежной заработной платы. Этот вывод остается в силе и для открытой системы при условии, что равновесие с остальным миром можно обеспечить посредством колеблющихся валютных курсов"\*.

## 7. Эффект Пигу

В чем отличие кейнсианской аргументации от неоклассической? "Классики" считали, что при наличии гибкой заработной платы и подвижных цен процентная ставка будет приводить в равновесие сбережения и инвестиции, а также спрос и предложение денег при полной занятости. Нет необходимости доказывать, что если функция предложения труда действительно зависит от "денежной иллюзии" и, следовательно, снижение зарплаты затруднено, то равновесие при полной занятости может оказаться недостижимым. Если же предположить, что снижение зарплаты возможно и отказаться от экстремальных показателей эластичности кривых  $IM$  и  $IS$ , считая их не соответствующими действительности, то определенное снижение зарплаты и цен всегда будет стимулировать потребление, увеличивая ликвидность экономики и стимулируя инвестиции благодаря снижению процента, и продвигая тем самым систему к *равновесию* при полной занятости. Тогда говорить о "равновесии в условиях безработицы" просто бессмысленно.

Эта неоклассическая концепция известна сегодня под названием эффекта Пигу — в честь первого экономиста, который сформулировал данный принцип применительно к описанной Кейнсом ситуации равновесия в условиях безработицы. Однако эффект Пигу имеет богатую историю, он был описан в этой книге как эффект реальных кассовых остатков — название, присвоенное ему Патинкиным. Поскольку в литературе существует большая терминологическая путаница, будем различать (1) эффект реальных кассовых остатков, (2) Эффект Пигу и (3) Эффект Кейнса. Эффект реальных остатков охватывает и Эффект Пигу, который имеет отношение только к

\* Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 341.

кривой  $IS$ , и эффект Кейнса, который проявляет себя только в отношении к кривой  $LM$ . Эффект Кейнса, названный так, поскольку сам Кейнс рассматривал его в качестве одного из второстепенных условий равновесия в условиях безработицы, касается изменений спроса на номинальную денежную наличность вследствие изменения цен: поскольку функция предпочтения ликвидности характеризует спрос на реальные денежные остатки, снижение цен сокращает предпочтение ликвидности в реальном выражении и тем самым увеличивает спрос на облигации, вызывая падение процентной ставки. Другими словами, эффект Кейнса гласит, что падающие цены будут сдвигать кривую  $LM$  вправо, как об этом и говорилось выше.

Напротив, эффект Пигу относится к влиянию активов на потребление и зависит от той части денежной массы, которая отражает чистую задолженность правительства; чековые депозиты к эффекту Пигу отношения не имеют, потому что повышение — в результате падения цен — реальной стоимости подобных активов, принадлежащих частным лицам, в точности компенсируется ростом реальной ценности банковской задолженности населению. Следовательно, эффект Пигу покоится на той основе, которую Гэрли и Шоу назвали "внешними деньгами", — в их число входят золото, бумажные деньги, государственные облигации, — в отличие от "внутренних денег" — чековых депозитов, применительно к которым снижающиеся цены и зарплата не порождают чистого агрегатного эффекта. Поэтому когда цены и зарплата снижаются, отношение предложения "внешнего" ликвидного богатства к национальному доходу возрастает — по этой причине эффект Пигу иногда называют эффектом воздействия богатства на доход, — до тех пор, пока стремление к сбережениям не начнет насыщаться, что в свою очередь стимулирует потребление. Эффект Пигу утверждает, что падающие цены сдвигают кривую  $IS$  вправо. Отсюда следует, что эффект реальных кассовых остатков, если объединить его с эффектом Пигу и эффектом Кейнса, предполагает, что падающие цены и зарплата будут сдвигать одновременно кривые  $LM$  и  $IS$  вправо, пока они не пересекутся на уровне  $\hat{Y}$ ; даже если кривая  $LM$  достаточно эластична, а кривая  $IS$  весьма не эластична, равновесие в условиях полной занятости оказывается в принципе достижимым.

На уровне абстракции, характерном для "Общей теории", никаких убедительных возражений на эту неоклассическую аргументацию дать нельзя. Кейнсианская модель по сути своей является упражнением в сравнительном статическом анализе с некоторыми элементами динамики, направленными на опровержение классической и неоклассической концепции, согласно которой конкурентная экономика стремится к автоматическому установлению полной занятости. В данном случае нет смысла ссылаться на то, что денежную зарплату нельзя снижать по институциональным причинам, и потому предпосылка о гибкости заработной платы и цен является нереалистичной. Кейнс хотел показать возможность равновесия при неполной занятости в конкурентных условиях, и в этом контексте предпосылка жесткости заработной платы незаконна. Теория Кейнса в действительности не может претендовать на звание "общей"; она является теорией особого случая: когда существуют только внутренние деньги, когда у частных лиц нет чистых денежных активов, поскольку денежная масса состоит исключительно из чековых депозитов; это поистине викселлианская, "чисто кредитная экономическая система" [см. гл. 15, раздел 4].

Напротив: неоклассические модели имеют в своей основе ситуацию, при которой существуют только внешние деньги и реальная стоимость денежных активов, принадлежащих частным лицам, меняется обратно пропорционально ценам. Кейнсианскую модель можно, конечно, изменить, введя в нее "внешние деньги". Но как только будет признан эффект реальных остатков, это затронет все составные части кейнсианской модели; окажется, что потребление зависит не только от текущего реального дохода, но также и от ценности реальных активов общества; денежный транзакционный спрос и спрос в целях предосторожности будут зависеть не только от текущего реального дохода, но и от реальной ценности запаса ликвидных активов; предпочтение ликвидности повлияет на совокупный спрос не только через посредство процента и инвестиций, но и через потребление; и, самое главное, обнаружится, что уровень дохода не

может устанавливаться независимо от изменения цен и зарплаты. Уровень цен отныне обязательно включается в аргумент любой функции, и первые два уравнения модели Хикса—Хансена [см. гл. 16, раздел 1] будут переписаны следующим образом:

$$\text{Функция дохода: } Y = C\left(Y, r, \frac{M}{P}\right) + I\left(Y, r, \frac{M}{P}\right). \quad (1)$$

$$\text{Спрос на реальные кассовые остатки: } D_n = L\left(Y, r, \frac{M}{P}\right), \quad (2)$$

где  $M$  — это деньги в обращении, чековые депозиты и государственные ценные бумаги, принадлежащие частным лицам, минус банковская задолженность населению.

Удивительно, что "Общая теория", которая должна была интегрировать теорию ценности и теорию денег с тем, чтобы преодолеть неоклассическую дихотомизацию процесса ценообразования и компенсировать ее чрезмерный акцент на реальные факторы, фактически приписывает деньгам столь ничтожную роль и не в состоянии учесть в полном объеме изменения цен и ценности ликвидных активов. У Кейнса деньги влияют на всю совокупность расходов, на потребление или цены не иначе, как через посредство процентной ставки, причем эти изменения процентной ставки воздействуют только на портфельные запасы облигаций и денег. Таким образом, все бремя адаптации несет процентная ставка и в то же время говорится, что процентная ставка слишком слабый инструмент, чтобы осуществить все, что от нее требуют.

### 8. Кейнсианская динамика

Можно ли отсюда сделать вывод, что Кейнс был не прав и весь его анализ равновесия в условиях безработицы был некорректен? Любого кейнсианец, несомненно, согласится, что саморегулируемый характер рыночной экономики может быть подтвержден неоклассической концепцией эффекта реальных остатков. Однако он не согласится с тем, что отсюда следует, будто денежная или фискальная политика не нужна для стимулирования оживления экономики. Если мы признаем, что увеличение ликвидности оказывает стимулирующее воздействие, это не означает, что мы можем безразлично относиться к величине или темпу снижения цен, необходимым для достижения равновесия при полной занятости. Эффект реальных остатков в конце концов существует в рамках метода сравнительной статики: он ничего не говорит о динамическом процессе медленного приспособления к постепенной дефляции с его нежелательными распределительными эффектами, — поскольку подавляющая часть ликвидных активов сосредоточивается у состоятельных членов общества, — и его возможном пагубном влиянии на ожидания. Даже Пигу соглашался с тем, что эффект Пигу не имеет большого практического значения, и динамические эффекты снижающихся цен и зарплаты, их воздействие на ожидания делают невозможным снижение зарплаты в качестве лекарства от депрессий.

Если принять эту интерпретацию, то главный урок, который дает нам кейнсианская теория, состоит в следующем: в достижении таких политических целей, как полная занятость и стабильность цен, нельзя полагаться на автоматический конкурентный механизм приспособления. Снижение зарплаты в обстановке спада политически неприемлемо, потому, что соответствующие показатели говорят о том, что подобное снижение должно быть огромным; следовательно, негибкость зарплаты — это не экономический, а политический феномен. Равным образом ловушка ликвидности, на самом деле, вопрос практической монетарной политики в условиях, когда органы кредитно-денежного регулирования обнаружат, что они скупчили все государственные облигации у частных лиц. Как отмечал Патинкин: "Главный вывод из кейнсианской теории состоит в том, что автоматический механизм рыночного приспособления (даже при условии действия эффекта реальных кассовых остатков и даже если он дополняется монетарной политикой) слишком ненадежен, чтобы служить практической основой политики полной занятости. Другими словами, хотя эффект реальных остатков должен приниматься во внимание, в нашем *теоретическом* анализе он слишком слаб, а в некоторых случаях (вследствие неблагоприятных ожида-

ний) и слишком противоречив, чтобы играть существенную роль в вопросах политики".

### 9. Контрреволюция

Мы пришли к выводу, что главная трудность в понимании кейнсианской аргументации состоит в том, чтобы на практике разграничить незавершенное статическое макроравновесие, с одной стороны, и затяжное динамическое неравновесие, с другой. В основном именно так оценивали экономисты значение идей Кейнса примерно в 1965 г. Однако в 1968 г. бесконечные дебаты о том, что на самом деле Кейнс имел в виду, получили новый толчок. В том году Лейонхуфвуд опубликовал книгу под названием "О кейнсианской теории и теории Кейнса", которая доказывала, что стандартная модель Хикса—Хансена, выраженная диаграммой  $IS - LM$ , которую всем студентам преподавали в качестве очищенной версии того, что на самом деле имел в виду Кейнс, не соответствует ни букве, ни духу "Общей теории". В частности, Лейонхуфвуд утверждал, что (1) Кейнсианская экономическая теория не является теорией равновесия; (2) Кейнс имел в виду мир, характеризующийся несовершенной информацией, вследствие чего рынок приспосабливается к различным нарушениям прежде всего путем изменения объемов производства и только позднее путем изменения цен; (3) Кейнс имел в виду не столько негибкость денежной заработной платы, сколько медленный темп изменения всех цен; (4) модель Кейнса по существу является двухсекторной моделью, в которой основной причиной безработицы являются "неправильные относительные цены" — процентные ставки слишком высоки, а цены долгосрочных активов слишком низки, чтобы обеспечить полную занятость.

Лейонхуфвуд опирается на более раннюю работу Клауэра, выдвинувшего "гипотезу двойственного решения". Эта гипотеза различает "воображаемый" дополнительный спрос и "эффективный" дополнительный спрос. Воображаемый прирост спроса определяется функциями дополнительного спроса на товары со стороны домашних хозяйств, которые способны купить все, что пожелают, исходя из окончательных равновесных цен, провозглашаемых вальрасовским аукционером. Однако если экономической системе не удастся достигнуть состояния равновесия при полной занятости, некоторые домашние хозяйства обнаружат, что их "воображаемые" доходы меньше фактических, и потому они сократят свои потребительские расходы, с тем чтобы приспособить их к ограничениям, налагаемым фактическими доходами. Функции дополнительного спроса, принимающие в расчет это ограничение, являются функциями "эффективного" дополнительного спроса. Теоретический и эффективный дополнительный спрос совпадают и равны нулю только в стандартной вальрасовской модели. При существенной безработице дополнительный спрос на труд при существующей реальной заработной плате не сопровождается эквивалентным увеличением "эффективного" спроса на товары и услуги, поскольку часть "воображаемого" дополнительного спроса элиминируется вследствие перераспределения расходов под действием сократившихся доходов. Эти отклонения от долгосрочного равновесия распространяются на все рынки посредством мультипликационного процесса. Теперь производители будут получать неверные ценовые сигналы, которые вызовут адаптационные реакции, вовсе не обязательно ведущие к равновесию. Рынок труда был бы расчищен, если бы снизилась денежная заработная плата, однако эффект снижения заработной платы не доходит до работодателей в виде прироста эффективного спроса на их продукт. В итоге рынок труда расчищается путем приспособления уровня занятости к зарплате, считающейся "нормальной", вместо того, чтобы зарплата приспособлялась к неизменному уровню занятости. Таким способом потребительская функция, которую Кейнс ввел *ad hoc*, как "психологический закон", становится совершенно понятной, когда она интерпретируется как "процесс, ограничиваемый доходом". Как только мы оказываемся в состоянии неравновесия с "неправильными ценами", имеет смысл считать, что процесс приспособления зависит в большей мере от доходов, чем от относительных цен.

Следующий недостаток модели Хикса—Хансена, согласно Лейонхуфвуду, состоит в том, что стандартная модель использует схему, в которой имеется четыре рынка

(потребительских товаров, труда, денег и облигаций) и три вида цен (цены на предметы потребления, ставки зарплаты и процентная ставка) при том, что инвестиционные и потребительские товары собраны вместе и фигурируют в виде единственной переменной выпуска продукции. Между тем Кейнс объединял капитальные блага не с потребительскими благами, а с облигациями, рассматривая эту совокупность как единственный вид активов неденежного характера, фокусируя таким образом внимание на процентной ставке в качестве величины, обратной цене этих немонетарных активов. Для Кейнса полная занятость зависит от правильного соотношения между процентной ставкой и заработной платой и может быть достигнута скорее путем понижения первой, чем сокращения второй. Фундаментальная причина безработицы у Кейнса состоит в том, что ставка процента в долгосрочной перспективе остается слишком высокой, а препятствия к ее сокращению заключаются частично в институциональных барьерах, препятствующих активной закупке правительственных облигаций на открытом рынке.

Эти идеи действительно очень далеки от того, что традиционно преподносилось в качестве кейнсианской экономической теории. Для Клауэра и Лейонхуфвуда кейнсианская теория — это теория неполной информации, получение которой связано с издержками медленного приспособления цен, адаптации посредством изменения объемов производства, а не цен, это гипотеза двойственного решения и процесса, ограничиваемого доходом, неправильных и неравновесных рыночных цен при отсутствии вальрасовского аукционера. Они, очевидно, считают, что решающей для неоклассической теории является не предпосылка совершенной конкуренции, а гораздо менее известная предпосылка, согласно которой все цены меняются моментально, расчищая тем самым рынки, поскольку именно это предполагает вальрасовская концепция аукционера. Как только мы отходим от довольно специфического случая немедленного приспособления цен, мы уже не можем исходить из того, что работа ценового механизма автоматически ведет к устранению избытков и дефицитов на рынке, а следовательно, и к полной занятости.

## 10. Перечитывая Кейнса

Хотя Клауэр и Лейонхуфвуд, несомненно, открыли весьма многообещающую новую линию развития макроэкономической теории, совсем не очевидно, что эти идеи они вычитали у Кейнса. Перечитывая "Общую теорию", поражаешься, как много из того, о чем говорит Кейнс, действительно напоминает якобы вульгарную интерпретацию, основанную на использовании аппарата кривых  $IS - LM$  Хикса и Хансена, или то, что Лейонхуфвуд называет "теорией доходов-расходов". Если Кейнс действительно анализировал проблемы неравновесия, тогда почему он вновь и вновь настаивает на возможности "равновесия при неполной занятости"? Зачем он вводит такие равновесные условия, как равенство зарплаты и предельного продукта труда при определении понятия "вынужденной безработицы" и равенство предельной эффективности капитала и процентной ставки при определении инвестиционного спроса? И почему, получив личную копию статьи Хикса "М-р. Кейнс и "классики", *fons et origo* [первоисточник] стандартной интерпретации, Кейнс посчитал, что ему "нечего сказать в порядке критики"?

И Клауэр, и Лейонхуфвуд предлагают нам рассматривать их теорию как теорию, идущую дальше Кейнса. И в то же время они считают, что Кейнс должен был подразумевать нечто подобное гипотезе двойственного решения; при этом они не сомневаются, что конструкция  $IS - LM$  является ошибочной интерпретацией кейнсианской теории. Так, в книге Лейонхуфвуда трудно определить, где кончается теория Кейнса и начинается теория Лейонхуфвуда, тем более что многое в аргументации Лейонхуфвуда базируется на сочетании отдельных элементов, взятых из более ранней работы Кейнса "Трактат о деньгах", и некоторых коротких и двусмысленных отрывков из "Общей теории", как будто вторая книга была всего лишь продолжением первой. Как вклад в теорию неравновесия книга Лейонхуфвуда имеет большое значение. Однако как переосмысление теории Кейнса она страдает от излишнего умствования.



"Общая теория" — просто непричесанная книга, подобно "Началам" Рикардо, или "Капиталу" Маркса, или же "Позитивной теории" Бём-Баверка, которая содержит не одну и не две, но три или четыре "модели" функционирования современной экономики. Например, вслед за главой 11 "Общей теории", касающейся исчисления предельной эффективности капитала, следует вполне самостоятельный очерк о "состоянии долгосрочных предположений", в котором решение инвестировать определяется не на основе сравнения внутренней нормы дохода от капитального проекта с рыночной ставкой процента, а просто возникает из наличия "жизненных сил" ("*animal spirits*") [В русском издании переведено как "жизнерадостность". — *Прим. ред.*]. Спустя год после публикации "Общей теории" Кейнс вновь изложил "Общую теорию занятости" на страницах журнала "*Quarterly Journal of Economics*", и в первой половине этой статьи ✓ сделан еще больший упор на неопределенность, господствующую в экономической жизни и не поддающуюся вероятностным оценкам. Вследствие этого инвестиции обречены колебаться вместе с колебаниями доверия в сфере бизнеса, которые не находятся ни в какой предсказуемой зависимости от стандартных экономических величин.

Некоторые современные последователи Кейнса в этом подчеркивании неопределенности, незнания, непредсказуемых ожиданий видели суть кейнсианской революции, игнорируя тем самым тот факт, что во второй части своей статьи, опубликованной в 1937 г. в "*Quarterly Journal of Economics*", Кейнс продолжает подчеркивать роль потребительской функции в качестве одного из фундаментальных блоков своей теории, предполагая, по крайней мере, что потребление и сбережения являются устойчивыми функциями чистого дохода. Тем не менее неопределенность, в значительной степени характеризующая экономическое поведение, действительно, одна из главных тем "Общей теории". Некоторые посткейнсианцы считают центральной в этой книге гл. 17 "Существенные свойства процента и денег", в которой низкая эластичность производства и почти нулевая эластичность замещения денег другими активами выступают почти единственной причиной устойчивой безработицы. В соответствии с этой точкой зрения кейнсианская теория по сути своей есть денежная теория, которая фактически сводится к последовательной критике общепринятой количественной теории денег. Это, безусловно, также один из аргументов Кейнса. Короче говоря, я думаю, что главная идея "Общей теории" заключается в том, что сбережения и инвестиции приводятся в соответствие не с помощью процента, а благодаря изменениям дохода и что совокупное равновесие в этом смысле обычно достигается на уровне дохода, не соответствующем полной занятости. Тем не менее эта центральная идея книги окружена огромным количеством "постоянных" элементов, относящихся к другим направлениям теоретической аргументации.

Мы можем подытожить наше рассмотрение альтернативных толкований теории Кейнса, используя полезную классификацию типов кейнсианства, предложенную Коддингтоном. То, что мы назвали моделью Хикса—Хансена, а Лейонхуфвуд называет "теорией доходов-расходов", Коддингтон окрестил "гидравлическим кейнсианством" — концепцией, которая требует рассматривать экономику на уровне агрегатных величин, однородных потоков доходов и расходов при том, что ни цены, ни количества (т. е. уровень производства) не играют центральной роли в анализе. Контрреволюцию Клауэра—Лейонхуфвуда Коддингтон именуует "восстановленным редукционизмом", имея в виду попытку вернуться к докейнсианской идее сведения рыночного процесса к логике индивидуального выбора с помощью усовершенствованной формулировки ограничений, с которыми сталкивается индивид. Наконец, имеется "фундаменталистское кейнсианство", отправной точкой которого является то, что сказано на первых страницах статьи 1937 г. Его самыми известными защитниками являются Джоан Робинсон и Дж. Л. С. Шэкл. Эта концепция отвергает как простой, так и реконструированный редукционизм; модель Хикса—Хансена трактует, разумеется, как "незаконнорожденное кейнсианство", а вкладом Кейнса в экономическую теорию считает то, что он окончательно провозгласил несостоятельность не только анализа экономи-

ческого поведения на основе теории выбора, но и самой идеи теоретизирования вокруг категорий равновесия или неравновесия.

### 11. Кейнс и классики

До сих пор наше рассмотрение теории Кейнса было намеренно антиисторическим, без учета времени и обстоятельств мы лишь показали, как экономисты начиная с 1936 г. пытались осмыслить теорию Кейнса. Сам же Кейнс считал своей главной задачей критику господствующей ортодоксии, называемой "классическая экономическая теория", которая, как он полагал, не имела никакого другого ответа на трудности Великой депрессии, кроме политики "доступного кредита" и сокращения денежной зарплаты. Суть его теоретического вклада, по мнению самого Кейнса и его непосредственных учеников, состояла в отрицании эффективности подобных традиционных мер регулирования, взамен которых правительству предлагалось использовать бюджетный дефицит для финансирования общественных работ. Именно это, а не чисто теоретические аргументы касательно предпосылок анализа или поведенческих гипотез (не будем говорить о том, верно это или нет) было признано центральным пунктом расхождений между Кейнсом и экономистами-ортодоксами. Однако мы должны задать вопрос, насколько точно Кейнс изложил неоклассическую прикладную экономическую теорию. То, что предшественники Кейнса достаточно сильно верили в кредитно-денежную политику, это факт. Однако неверно считать, что они игнорировали необходимость расходов на общественные работы. Неверно и то, что они всегда защищали сокращение зарплаты как практический способ лечения безработицы. Влияние Кейнса на общественное мнение по поводу этих методов экономической политики состояло не в том, что он вообще поставил этот вопрос, а в том, насколько остро он это сделал: целью кейнсианской экономической теории было усилить настроения в пользу общественных работ, оставив бремя теоретических обоснований тем, кто попытался бы устранить безработицу путем снижения зарплаты.

### 12. Традиционные доводы в пользу общественных работ

Три последних десятилетия XIX столетия свидетельствовали о значительном снижении интереса со стороны английских экономистов к проблемам занятости и экономического цикла. Только на рубеже столетия сначала в Германии и Франции с появлением работ Жюглара, Туган-Барановского, Шпитгофа и Афталиона, а затем и в англо-саксонской литературе с выходом в свет произведений Митчелла, Хоутри, Робертсона и Пигу начинается систематическое исследование экономического цикла. Строгое доказательство необходимости общественных работ в качестве антициклической меры впервые было дано в "Докладе меньшинства Комиссии по закону о бедных" (1909). Этот доклад, подготовленный в основном Веббами и А. Л. Боули, рекомендовал предпринимать расходы на общественные работы, если безработица достигает 4% от всей рабочей силы. Эта мысль была высказана с некоторыми коррективами Бевериджем в книге "Безработица. Проблема промышленности" (1900) и развита Веббами в их книге "Предотвращение нищеты" (1911). Идея общественных работ в целях ослабления безработицы так же стара, как Библия; "Доклад меньшинства" стал вехой в истории доктрины общественных работ именно потому, что он защищал использование государственных расходов в целях сглаживания циклических колебаний и стабилизации экономической активности в целом.

В работе "Богатство и благосостояние" (1912) Пигу выступил против прежней классической доктрины, согласно которой при увеличении общественного строительства государство "только сокращает занятость одной рукой, увеличивая ее другой". Налоги, необходимые для финансирования общественных расходов, указывал он, привлекают "те фонды, которые иначе стали бы сберегаться либо потребляться относительно более состоятельными членами общества". Чтобы показать, что общественные расходы могут увеличивать совокупную занятость, Пигу использовал ту же аргументацию еще в 1908 г. в своей инаугурационной лекции, когда он сменил Маршалла в Кембридже. Так называемая "точка зрения казначейства", против которой он

выступил и о которой не было слышно со времен Рикардо, — хотя слабый ее отзвук и улавливается в "Принципах" Милля, — стала вновь подвергаться критике. Хоутри в работе "Полезная и вредная торговля" (1913) воспользовался ею, чтобы выступить против предположений, изложенных в "Докладе меньшинства". Пигу вернулся к той же теме в книге "Безработица" (1913). Рассматривая случай увеличения общественных расходов, сопровождаемого ростом налогов, он говорил: "Вероятно, только часть дополнительных налогов, уплачиваемых населением, будет браться из фондов, которые в противном случае предназначались бы прямо или косвенно на выплату зарплаты. Следовательно, подлинным результатом общественных работ было бы не сохранение неизменного уровня безработицы в стране, а ее уменьшение". Другими словами, увеличение налогов сокращает расходы на величину, прямо пропорциональную *части* этого увеличения, в то время как расходование налоговых поступлений на общественные работы по строительству увеличивает общие расходы на величину, прямо пропорциональную *всей* расходуемой сумме; чистый эффект, таким образом, способствует расширению производства.

Очевидно, что эта аргументация Пигу покоится на тех же доказательствах, которые стали известны как концепция "мультипликатора сбалансированного бюджета". При условии, что налогоплательщики и безработные имеют одинаковую склонность к потреблению, а частные сбережения не чувствительны к уровню общественных расходов, мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице. К примеру, если предельная склонность к потреблению равна 0,9, то мультипликатор, или величина, обратная предельной склонности к сбережению, равна 10, т. е. повышение налогов на 10 долл. сократит совокупный спрос на  $10(9 \text{ долл.}) = 90 \text{ долл.}$ , но увеличение общественных расходов на 10 долл. увеличит совокупный спрос на  $10(10 \text{ долл.}) = 100 \text{ долл.}$  Чистый эффект — увеличение совокупного спроса на 10 долл. — в точности равно приросту сбалансированного бюджета. Правда, Пигу говорит не о доле дохода, используемого на потребление, а о доле дохода, идущего на выплату заработной платы. В этом нет ничего особо удивительного, учитывая ничтожную роль подоходного налога в 1913 г. Тот факт, что он не сумел сформулировать нечто подобное концепции мультипликатора, лишает его аргументацию количественной точности, но не значимости. Значение критики "точки зрения казначейства" со стороны Пигу состоит в том, что она демонстрирует антициклическую роль общественных расходов, не прибегая к помощи дефицитного финансирования. Экономисты до Кейнса вообще отвергали возможность несбалансированного бюджета, но это вовсе не удерживало их от рекомендаций устранения безработицы с помощью фискальной политики.

В работе "Безработица" Пигу уточнил свою аргументацию в защиту общественных работ, отметив, что успешное осуществление компенсационной политики требует, чтобы труд мобильно распределялся между частной промышленностью и общественным строительством. Однако, несмотря на эти уточнения, он не сомневался, что расходы на общественные работы в нормальных условиях будут способны уменьшить безработицу. Это стало общепризнанной точкой зрения экономистов после первой мировой войны. Из всех британских экономистов 20-х годов только Хоутри выступал против использования общественных работ из теоретических соображений. Он неустанно повторял, что экономический цикл — это чисто "денежный феномен": "Дополнительные общественные расходы могут дать дополнительную занятость... только если они увеличат скорость обращения денег", следовательно, "истинное средство против безработицы следует искать в прямом регулировании кредита в разумном направлении". Тем не менее, несмотря на позицию экономистов, казначейство прислушивалось к Хоутри и относилось враждебно к идее планируемых антициклических общественных работ как при наличии бюджетного дефицита, так и при сбалансированном бюджете. Министр финансов в правительстве консерваторов Уинстон Черчилль, выступая в Парламенте в 1929 г., говорил: "Как правило, государственные займы и расходы лишь в малой степени способны создать дополнительную занятость и вовсе не в состоянии обеспечить ее устойчивость". Это было не просто партийной доктриной: на следующий год лейбористский министр финансов Филлип Сноуден

заявил, что "расходы, которые легко осуществлять и легко переносить в годы процветания, становятся непереносимыми в условиях глубокой промышленной депрессии". В Соединенных Штатах Гуверу не удалось сбалансировать бюджет в 1931 и 1932 гг., и кандидат на пост президента от демократической партии Франклин Рузвельт яростно атаковал республиканскую администрацию на выборах 1932 г. под лозунгом: "Остановить дефициты". По иронии судьбы этот лозунг получил слабую поддержку со стороны виднейших американских экономистов: можно привести длинный список имен таких авторов, как Сличтер, Тауссиг, Шульц, Интема, Саймонс, Гэйер, Найт, Винер, Дуглас и Дж. М. Кларк, работавших главным образом в Чикагском и Колумбийском университетах, в исследовательских учреждениях, в правительственных и банковских кругах, которые высказались в печати в начале 30-х годов в пользу программы общественных работ, особенно протестуя против *неприкосновенности* сбалансированного бюджета в качестве преграды на пути оживления экономики. И в Англии такие экономисты, как Пигу, Лейтон, Стэмп, Харрод, Гейтекел, Мид, И. Э. Дж. Робинсон и Дж. Робинсон, присоединились к Кейнсу, выступив публично в поддержку компенсационных общественных расходов. Звучали, конечно, и голоса против; Хоутри, Кэннан, Роббинс и Хайек в Англии, Шумпетер в США и Кассель в Швеции. Но после краха золотого стандарта в 1931 г., который положил конец надежде на то, что оживление может быть достигнуто с помощью международной торговли, "точка зрения казначейства" существовала только в умах государственных служащих и политических лидеров без интеллектуальной поддержки со стороны экономистов-теоретиков.

### 13. Что говорили экономисты относительно сокращения зарплаты

Обратимся теперь к тому, что на самом деле говорили экономисты о сокращении зарплаты до публикации "Общей теории". Существует сформировавшееся под влиянием Кейнса мнение, что экономисты-классики выступали за снижение зарплаты, опираясь на статическую микроэкономическую теорию и неоправданно распространяя ее на экономику в целом. Для подтверждения этой характеристики ортодоксальной теории Кейнс указывал на работу Пигу "Теория безработицы" (1933) как "единственное реально существующее детальное изложение классической теории занятости". В книге Пигу действительно детально и всесторонне обосновывается, что всеобщее сокращение денежной зарплаты способно стимулировать занятость. Однако в то время как одни современные обозреватели книги Пигу хвалили ее за "новизну", другие находили его доказательства в лучшем случае неясными, а в худшем — сомнительными.

Аргументация Пигу действительно была оригинальна, потому что вместо того, чтобы говорить о "косвенных" эффектах, он обратился к "непосредственным" стимулам, порождаемым сокращением зарплаты. Сам же Кейнс показал в гл. 19 "Общей теории" ("Изменения денежной заработной платы"), что ортодоксальная точка зрения состояла как раз в том, что сокращение денежной зарплаты не может *непосредственно* влиять на занятость в краткосрочном аспекте, потому что спрос на труд зависит от реальной зарплаты. Поскольку в краткосрочном аспекте все переменные издержки — это издержки на оплату труда, цены должны упасть в той же пропорции, что и зарплата, так что реальная зарплата останется прежней. Любая аргументация в пользу сокращения зарплаты как средства лечения безработицы в краткосрочном плане должна опираться либо на *косвенные* эффекты через посредство ликвидности процентной ставки, платежных балансов и налогового бремени, либо на *динамические* эффекты, связанные с наличием лагов между сокращением зарплаты и снижением цен, а также с эластичностью ожиданий. Однако Пигу каким-то образом пытался доказать в "Теории безработицы", что снижение денежной зарплаты будет стимулировать занятость в краткосрочном плане, несмотря на тот факт, что издержки сокращаются с той же скоростью, что и денежная зарплата. Эту аргументацию трудно *з*ложить в целостном виде, поскольку она, как нам кажется, не укладывается в рамки

сравнительной статистики и, по всей видимости, зависит от квазидинамических условий, введенных *ad hoc* в статический по сути дела контекст. В своих ранних работах Пигу относился к снижению заработной платы более осторожно. В книге "Промышленные колебания" он доказывал, что безработица вызвана "слишком" высокой реальной заработной платой, однако не питал иллюзий относительно возможности изменения реальной зарплаты посредством воздействия на ее денежный уровень и отмечал, что в условиях глубокой депрессии денежной зарплате пришлось бы упасть до нуля, чтобы элиминировать безработицу.

Даже в своей "Теории безработицы" Пигу предлагал в качестве средства избавления от безработицы далеко не только снижение зарплаты. В приложении к гл. 19 "Общей теории", посвященном критике книги Пигу, Кейнс выделил первые три части "Теории безработицы" в качестве образца отвергнутой им "классической" модели. Кейнс проигнорировал четвертую и пятую части книги, где Пигу отходит от анализа в "реальных величинах" и переходит к "денежным факторам, влияющим на изменения реального спроса на труд" и к "общим причинам безработицы и изменения ее уровня". Здесь Пигу в ортодоксальном стиле заключает, что "долгосрочное воздействие экспансионистской политики государства... не затрагивает уровень безработицы", имея в виду "не только масштабные общественные работы, но и *субсидии*, гарантированный процент... и протекционистские тарифы". Однако, продолжает он, "наш вывод... отнюдь не является аргументом против *временного* применения государством этих мер в качестве лекарства от безработицы в периоды чрезвычайных депрессий. В данном случае значение имеют не долгосрочные, а краткосрочные последствия... Более того, продолжительным благоприятное влияние на занятость может быть в том случае, если государство предприняло усилия — и они увенчались успехом — не только по увеличению реального спроса на труд, по сравнению с тем, каким бы он был без этих усилий, но и по дальнейшему долговременному расширению этого спроса".

Обращаясь к работам других известных экономистов 20-х годов, мы обнаруживаем противоречивые взгляды. В работе "Промышленные колебания" (1915) Д.Г. Робертсон отвергал сокращение зарплаты в условиях спада и поддерживал предложения "Доклада меньшинства" относительно общественных работ; он никогда не пересматривал своих взглядов в последующие годы. Молодые Кейнс и Хоутри — оба склонялись в пользу кредитно-денежного регулирования как средства лечения безработицы, а Генри Клэй, отвечая Пигу, отрицал, что причину безработицы легко объяснить "слишком высокой" реальной заработной платой. Все соглашались, что сокращение заработной платы в *принципе* способно уменьшить безработицу, воздействуя "косвенным" образом на процентную ставку и на платежный баланс, но общий смысл суждений специалистов состоял в том, что это лекарство и непрактично, и несправедливо.

Существовала школа сторонников снижения зарплаты, самым видным представителем которой был Кэннан, но большинство авторов разделяли осторожные взгляды Пигу, высказанные им в "Промышленных колебаниях". Некоторые обозреватели и, видимо, сам Кэннан реагировали на межвоенную ситуацию в Англии, когда уровень цен старались снизить, чтобы поддержать цену золота на уровне довоенного паритета, и чрезмерно высокий уровень зарплаты в некоторых "защищенных" отраслях мог обусловить то, что мы назвали бы сегодня структурной безработицей. Тем не менее в высшей степени показательно, что Кейнс был не в состоянии обнаружить сколь-нибудь последовательное теоретическое обоснование того, что общий уровень безработицы обусловлен "слишком высокими запросами" рабочих, и должен был обратиться к превратно толкуемой "Теории безработицы" Пигу в качестве образца "классического" мышления.

Ситуацию в Америке описывать легче, поскольку ни один американский экономист в период между 1929 и 1936 гг. не защищал политику снижения зарплаты. Одной из причин такого поразительного единодушия было то, что и денежная зарплата, и различные цены в Америке в период между 1929 и 1933 гг. стремительно падали, начав

повышаться лишь в 1934 и 1935 гг., в то время как безработица оставалась чрезвычайно высокой, хотя своего пика она достигла в 1933 г. Другими словами, американским экономистам легко было убедиться, что снижение зарплаты — это не панацея. Напротив, денежная зарплата в Англии в период между 1923 и 1936 гг. оставалась по существу неизменной, хотя цены в течение всего этого периода снижались, слегка повысившись лишь в 1933 г. Следовательно, для английских наблюдателей было совсем не очевидным, что снижение зарплаты не может избавить от безработицы; удивительно то, что столь малое число английских экономистов в начале 30-х годов отстаивали политику снижения денежной зарплаты.

Обобщая все точки зрения на фискальную политику и сокращение зарплаты, можно сказать, что большинство экономистов, по крайней мере в англоязычных странах, были едины в отношении практических мер по преодолению депрессии, но чрезвычайно расходились по линии теоретического обоснования подобных политических решений. То, что в теории считалось тогда ортодоксией, распространялось лишь на микроэкономическую теорию. Докейнсианская макроэкономика в духе количественной теории денег представляла собой пеструю смесь идей, взятых у Фишера, Викселля, Робертсона, Кейнса времен его "Трактата" и у континентальных авторов, писавших об экономическом цикле. Опираясь на этот конгломерат идей, ортодоксальные экономисты не встречали трудностей в объяснении устойчивой безработицы 30-х годов. Государственный бюджет в Соединенных Штатах и в Англии сводился к избытку на протяжении почти всех 30-х гг. и экономисты и без Кейнса знали, что именно это вызывало дефляционные процессы. Хорошо известно также, что кредитно-денежная политика в период между 1929 и 1932 гг. чаще сдерживала, нежели стимулировала экономику; во всяком случае ни в Соединенных Штатах, ни в Соединенном Королевстве не проводилось последовательной экспансионистской кредитно-денежной политики. Больше того, крах международного золотого стандарта еще более усилил кризис. Другими словами, не было недостатка в объяснениях того, почему спад не мог смениться подъемом, но все эти объяснения носили случайный характер, делались *ad hoc*, оставляя без изменений выводы традиционной теории как теории равновесия в условиях полной занятости.

В этом смысле кейнсианская революция увенчалась успехом именно потому, что Кейнс сделал такие политические выводы, которые в любом случае готовы были отстаивать большинство экономистов, к тому же он представил эти выводы в качестве логического итога связной, хотя и не всегда последовательной теории, а не в виде бесконечных отклонений от модели экономики, функционирующей в условиях полной занятости.

Если нам нужны дополнительные свидетельства того, что именно в этом тогдашние экономисты усматривали значение Кейнса, то стоит только взглянуть на американские и английские рецензии на "Общую теорию", которые появились в 1936 и 1937 гг. Большинство рецензентов спорили по поводу новых теоретических концепций, излагаемых в книге, но все они квалифицировали его политические выводы как давно известные истины.

#### 14. Вклад Кейнса в экономическую теорию

Я полагаю, что та сумма идей, с которой под названием "классическая" экономическая теория спорил Кейнс, на деле представляла собой пугало, изобретенное Кейнсом для характеристики образа мышления своих предшественников. Для Кейнса экономистом-классиком был любой автор, стоявший на позициях закона Сэя. Под законом Сэя Кейнс имел в виду концепцию, согласно которой любое увеличение продукции автоматически порождает эквивалентное увеличение расходов и доходов, причем в размерах, способных поддержать экономику в состоянии полной занятости [см. гл. 5, раздел 6]. Поскольку, по мнению Кейнса, основное течение экономической мысли никогда не отказывалось от закона Сэя, то любой ортодоксальный экономист от

Рикардо до Пигу объявлялся виновным в грехах, приписываемых экономистам-классикам. Чтобы поразить столь масштабную цель, следовало прибегнуть к упрощениям, что Кейнс и делал, полагая, что все прежние работы по проблемам цикла не состыковывались с традиционной экономической доктриной.

Трудность, связанная с кейнсианской характеристикой ортодоксальной теории, состоит не просто в том, что ни один из экономистов никогда не придерживался тех идей, которые Кейнс приписывал "классикам", но и в том, что почти никто из экономистов после 1870 г. не занимался тем комплексом макроэкономических проблем, которые составляли сферу интересов Кейнса. Сила неоклассической теории заключается в микроэкономическом анализе, который едва ли пригоден для рассмотрения путей преодоления всеобщей безработицы. Даже вполне приемлемый способ толкования закона Сэя как долгосрочной концепции никогда не был сформулирован корректно или достаточно аккуратно, что позволяло бы выявить его ограниченное практическое значение. Сегодня, когда отдельные стороны "Общей теории" тщательно проанализированы, контраст между "новым" и "старым" режимами представляется гораздо меньшим, чем сам Кейнс мог когда-либо предположить. Но такова уж судьба, которую время отводит всякому нововведению. Сомнительно, чтобы Кейнс мог прожить такое огромное впечатление, если бы он не набивал цену своему товару.

Однако одно дело развеять миф о Кейнсе как о подлинном рыцаре в сияющих доспехах, выезжающем на битву со сторонниками снижения зарплаты, защитниками закона Сэя и приверженцами "точки зрения казначейства", и совсем другое — отрицать подлинное новаторство в кейнсианской экономической теории, как будто "Общая теория" была всего лишь специальной теорией, описывающей ситуацию с наличием "ловушки ликвидности" и негибкой зарплаты. Кейнсианская революция действительно имела место!

Новое не обязательно лежит на поверхности, как, например, концепция потребительской функции, мультипликатора или спекулятивного денежного спроса. Поистине новыми качествами экономической теории Кейнса было стремление: во-первых, иметь дело с агрегированными величинами и на самом деле свести всю экономику к функционированию четырех взаимосвязанных рынков (товаров, труда, денег и облигаций); во-вторых, сосредоточиться на краткосрочном периоде и свести анализ долгосрочных периодов, который был в центре внимания его предшественников, к проблеме вероятности вековой стагнации; в-третьих, возложить всю тяжесть приспособления к меняющимся экономическим условиям скорее на объем выпуска продукции, нежели на цены. Равновесие для экономики в целом отныне предполагало и "равновесие в условиях безработицы", а введение в теорию этого явно противоречивого словосочетания означало глубокое изменение самого "видения", мировоззрения, самой парадигмы — назовите, как хотите — ортодоксальной экономической теории, которая, без сомнения, включала в себя веру в то, что конкурентные силы способны двигать экономику в сторону устойчивого состояния полной занятости без помощи государства. Но это еще не все. Вклад "Общей теории" в современную экономическую теорию состоял не просто в том, что объект анализа был перенесен с деятельности фирм и домашних хозяйств на изменение агрегатных величин, и даже не в том, что Кейнс поставил в центр макроэкономической теории доход и занятость вместо денег и цен, а в том, чтобы сформулировать теорию в форме моделей, в которых ключевые переменные и взаимосвязи были выражены таким образом, что их можно было квантифицировать и проверить. Стимулы, которые дала "Общая теория" для создания проверяемых моделей экономического поведения, являются одной из причин успеха кейнсианской революции. Основание Эконометрического общества на несколько лет предваряет "Общую теорию", но эконометрия оставалась эзотерической ветвью экономической теории, пока влияние идей Кейнса не стало ощутимым. К концу второй мировой войны эконометрия стала наиболее динамичной отраслью экономической науки, а кейнсианские или некейнсианские макроэкономические модели имеют очень важ-

ное, и при этом растущее, значение для работ эконометриков. Высочайшая дань уважения, которая может быть выражена экономисту, заключается в том, чтобы признать, что экономическую теорию невозможно представить без него. Не правда ли, в отношении Кейнса это верно?

## МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПОСЛЕ КЕЙНСА

В своей "Общей теории" Кейнс неоднократно упоминает, что та негибкость цен и зарплаты, которой характеризуется экономика в состоянии депрессии, быстро уступит место гибким ценам и подвижной зарплате, как только будет достигнуто состояние полной занятости. В памфлете "Как оплатить войну?" ("How to Pay for the War?") (1940) Кейнс заложил основу кейнсианского анализа инфляции, рассматриваемой как такое состояние экономики, когда кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения в точке дохода, превышающего уровень последнего в условиях полной занятости. Однако даже он понимал, что подобная инфляция, вызванная давлением спроса, вскоре породит инфляцию издержек вследствие того влияния, какое чрезмерная занятость оказывает на требования в отношении денежной зарплаты. Результатом будет новая ситуация, в которой экономическая политика уже не сможет ограничиваться управлением спросом, но правительство должно будет вмешаться в переговорный процесс, устанавливающий уровень зарплаты. Эти соображения стали исходной базой для дискуссий 50-х годов, в которых именно инфляция, а не дефляция стала рассматриваться в качестве центральной экономической проблемы, стоящей перед политиками. В этой дискуссии вскоре доминирующее положение заняла новая концепция — так называемая "кривая Филлипса". Это название она получила от Самуэльсона, который включил ее в шестое издание своего учебника "Экономика" ("Economics". 1964).

### 15. Кривая Филлипса

Кривая Филлипса впервые появилась в 1958 г., когда А.У. Филлипс вывел эмпирическую кривую на основе разброса данных, характеризующих связь между ежегодным процентным изменением денежной заработной платы и долей безработных в общей величине рабочей силы в Англии на протяжении 1861-1913 гг. Полученная кривая имела отрицательный наклон, показывая тем самым обратную связь между этими двумя переменными (см. рис. 16-9). Едва ли это было неожиданным открытием: когда

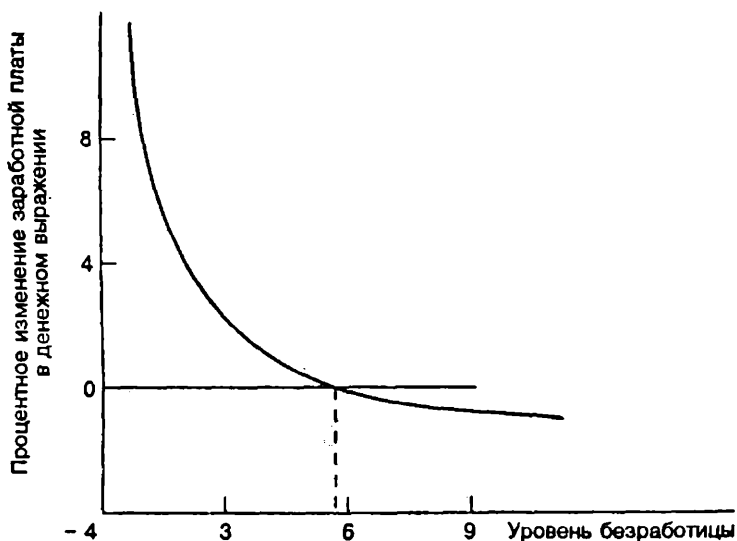


Рис. 16-9



уровень безработицы низок и рынок труда динамичен, денежная зарплата должна расти; когда же уровень безработицы высок, а рынок труда вял, денежная зарплата перестанет расти и даже будет падать. Главное же новшество, содержащееся в кривой Филлипса, заключалось в том, чтобы показать, что рост денежной зарплаты может сосуществовать с заметной величиной безработицы.

Согласно кривой Филлипса зарплата в Соединенном Королевстве обнаруживала тенденцию к росту задолго до достижения абсолютно полной занятости; она начинала расти при уровне безработицы около 5,5% — в точке, в которой кривая Филлипса пересекает горизонтальную линию, соответствующую нулевому уровню роста денежной заработной платы. Коллеги Филлипса по Лондонской экономической школе вскоре довели исследование Филлипса до более поздних времен, подтвердив вывод Филлипса о том, что уровень полной занятости, при котором негибкость заработной платы сменяется ее гибкостью в сторону повышения, гораздо более низок, чем кто-либо, включая Кейнса, мог подумать.

Первоначально кривая Филлипса связывала безработицу с изменениями зарплат. Однако другие экономисты трансформировали это соотношение между зарплатой и безработицей в отношении между ценами и безработицей, вычтя из показателей темпов изменений денежной зарплаты более или менее устойчивый тренд, характеризующий темп роста производительности труда. На графике это выразилось в сдвиге исходной кривой Филлипса вниз. Новая кривая Филлипса по-прежнему имела отрицательный наклон, и оказалось, что она пересекает горизонтальную линию, характеризующую нулевой темп роста цен — нулевую инфляцию, при норме безработицы, равной 2,5% для Англии и 4% — для США. Это открытие сразило наповал прежний кейнсианский идеал полной занятости без инфляции в качестве цели экономической политики. Стабильность цен и безработица оказались несовместимыми, конфликтующими целями: уменьшение безработицы достижимо только ценой ускоренной инфляции, а уменьшение инфляции обычно предполагает увеличение безработных. Таким образом, прежняя надежда на одновременное достижение устойчивых цен и полной занятости уступила место понятию выбора между стабильностью цен и полной занятостью.

Более того, на определенном участке кривой Филлипса, примерно между уровнем безработицы в 2 и 6%, отличить инфляцию спроса от инфляции издержек очень не просто. Вульгарная интерпретация кейнсианской теории инфляции приводит к L-образной форме кривой Филлипса, т. е. к полной стабильности цен и зарплат при положительной норме безработицы и бесконечной инфляции цен и зарплат при нулевой безработице, при том, что меры денежной и фискальной политики поддерживающие совокупный спрос как раз в точке полной загрузки производственных мощностей, способны элиминировать безработицу, не провоцируя при этом инфляцию. Столь же абсолютизированная версия ортодоксальной неоклассической теории предполагает совершенно вертикальную кривую Филлипса при нулевой норме безработицы, поскольку экономика всегда функционирует на уровне полной или близкой к полной занятости благодаря совершенной гибкости механизма цен и зарплат: инфляция в этом случае всегда и непременно является феноменом, вызванным давлением со стороны спроса. При такой интерпретации ортодоксальной теории инфляция всегда будет явлением, вызванным давлением со стороны издержек, когда профсоюзы вздувают зарплату, а большой бизнес повышает цены независимо от того, растет или падает спрос; в этом случае кривая Филлипса представляет собой горизонтальную линию, соответствующую какому-то институционально определенному темпу инфляции. Если же кривая Филлипса имеет определенный отрицательный наклон, то это означает, что существует не только выбор между инфляцией и безработицей, но и выбор между стандартными "либеральными" инструментами управления спросом и разнообразными мерами интервенционистской политики, необходимыми для борьбы с инфляцией издержек (законодательство, ограничивающее права профсоюзов; программы обучения рабочей силы; законодательство в области социального страхования; политика в области жилищного строительства; меры по обеспечению информа-

цией о наличии рабочих вакансий; антитрестовское законодательство; регулирование цен и, наконец, последовательная политика в области цен и доходов). Короче говоря, кривая Филлипса, выражая истинную взаимозависимость между безработицей, с одной стороны, и изменением цен и зарплаты, с другой, чрезвычайно усложняет экономическую политику и уводит нас на космическое расстояние от упрощенных экономических рекомендаций политикам, типичных для времен кейнсианской революции.

Постепенно в течение 60-х годов кривую Филлипса стали трактовать как график возможных комбинаций темпов инфляции и уровня безработицы, вдоль которого или над которым располагается сфера действий политиков, руководствующихся своими представлениями о "социальной функции благосостояния", которая приписывает определенный вес этим связанным друг с другом напастям — инфляции или безработице. Правительства, которые считают безработицу большим злом, нежели инфляция, могут избрать экспансионистскую политику, направленную на то, чтобы привести экономику к точке на северо-западной части кривой Филлипса или вправо от нее; правительства же, считающие большим злом инфляцию, смогут вместо этого избрать ограничительную политику, означающую движение в сторону юго-восточной части кривой Филлипса. Сама же кривая Филлипса считалась устойчивым и последовательным отношением, хотя это и не исключало возможности ее постепенного сдвига в понижательном направлении благодаря таким мерам структурной политики, как программы обучения рабочей силы и ограничения роста зарплаты и цен. Тем не менее в краткосрочном и среднесрочном аспектах кривая Филлипса определяла нижнюю границу возможных сочетаний темпов роста инфляции и уровней безработицы.

Однако в конце 60-х годов начали усиливаться сомнения относительно стабильности кривой Филлипса. Эмпирические исследования, основанные на данных по инфляции и безработице, все чаще обнаруживали значительный разброс фактически наблюдаемых соотношений инфляции — безработицы вокруг сконструированной кривой Филлипса, а число переменных, которые пришлось включить в целях улучшения показателей корреляции, вскоре исчерпало допустимую степень свободы. К тому же конец 60-х годов вызвал во многих странах инфляцию без сокращения безработицы, сменившуюся в начале 70-х годов одновременным ростом инфляции и безработицы. Явно что-то было неверно: существовала не одна устойчивая кривая Филлипса, а скорее целое семейство краткосрочных кривых Филлипса, сдвигавшихся с течением времени в результате влияний, которые еще следовало определить. Один из ответов на вопрос, каковы эти влияния, был предложен Милтоном Фридменом в его Президентском обращении 1967 г. к Американской Экономической Ассоциации. Эта работа под названием "Роль денежной политики" (*Role of Monetary Policy*, 1968) — наверняка самая влиятельная работа по макроэкономике, опубликованная в послевоенный период\*.

## 16. Естественная норма безработицы

Центральное место в аргументации Фридмена занимает концепция "естественной нормы безработицы" (ЕНБ), получившей свое наименование по аналогии с "естественной нормой процента" Викселля. Под этим понимается такой уровень добровольной безработицы, при котором рынок труда расчищается, а уровень *реальной* зарплаты соответствует равновесию на всех рынках. Понятие "естественной нормы безработицы" не значит, что она неизменна, оттого, что некоторые из ее детерминантов носят институциональный характер, например существование профсоюзов; а некоторые — законодательный, например закон о минимуме зарплаты. Просто это значит, что при

\* Понадобилось 12 лет после кейнсианской революции, чтобы инкорпорировать ее идеи в учебники по экономике: первым был П.А. Самуэльсон с его учебником "Экономика: вводный курс" (1948). В Президентском обращении 1967 г. Фридмен выдвинул так называемую "гипотезу естественной нормы безработицы", а первый учебник по макроэкономике, принявший эту идею в качестве центрального элемента в объяснении инфляции, появился 11 лет спустя, в 1978 г.; с тех пор эта идея фигурирует практически во всех учебниках по макроэкономике.

данной структуре спроса и предложения в экономике ЕНБ — это такая норма безработицы, которая удерживает на неизменном уровне реальную зарплату и при условии нулевого прироста производительности труда поддерживает неизменным уровень цен. Ее можно было бы назвать "реальной" нормой безработицы, но лучше этого не делать, потому что норма безработицы по определению является реальной переменной.

Предположим, что ЕНБ в данной экономической системе составляет 4%. Для простоты будем исходить из нулевого роста производительности, так что зарплата и цены меняются в одинаковой пропорции. При 4%-ной безработице зарплата и цены устойчивы и все ожидают на основании прошлого опыта, что они останутся устойчивыми и в будущем. Теперь проведем новую кривую Филлипса через точку ЕНБ =  $I^*$ : она проведена, исходя из той предпосылки, что все ожидают устойчивых цен ( $\dot{p}_e = 0$  на рис. 16-10, где переменная ожидаемых цен с точкой обозначает их пропорциональное изменение в единицу времени). Предположим теперь, что правительство считает величину  $I^* = 4\%$  слишком высокой и начинает денежную и фискальную экспансию в целях снижения нормы безработицы. Расширение совокупного спроса повышает и цены на товары, и уровень зарплаты, но первые гораздо быстрее реагируют на увеличение спроса, чем зарплата; при ценах, расгущих быстрее денежной зарплаты, реальная зарплата снижается. Падение реальной зарплаты побуждает нанимателей увеличивать занятость; это повышение спроса на труд становится эффективным, потому что рабочие все еще ожидают устойчивых цен и рассматривают рост денежной зарплаты как перманентное увеличение реальной (предполагаемая асимметрия в реакции нанимателей и работников является существенным элементом фридменовской теории).

Теперь безработица снизилась до  $I_1$  — экономическая ситуация переместилась из точки  $A$  в точку  $B$ .

Но инфляция цен и зарплаты теперь составляет 3%, что сдвигает вверх кривую Филлипса с учетом ожиданий с уровня  $\dot{p}_e = 0$  на уровень  $\dot{p}_e = 3$ . Другими словами, рабочие теперь ожидают 3%-ного роста цен и зарплаты и понимают, что их дурачили, заставляя думать, что их реальная заработная плата выросла. Поэтому они будут покидать свои рабочие места, и экономическая ситуация переместится из точки  $B$  в точку  $C$ , восстанавливая прежний уровень безработицы ЕНБ =  $I^*$ . Если же правительство будет упорствовать в попытках сократить безработицу ниже уровня  $I^*$  с помощью экспансионистской политики, предыдущий процесс "одурачивания" рабо-

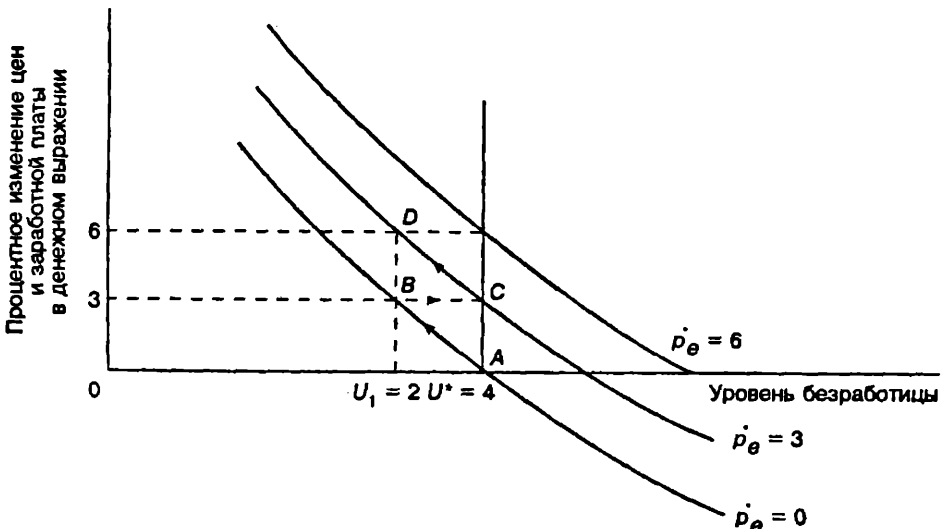


Рис. 16-10

чих повторится на более высоком уровне инфляции, а кривая Филлипса с учетом ожиданий сдвинется вверх на уровень  $\dot{p}_e = 6$  и т. д. Очевидно, что единственный способ удержать безработицу ниже уровня ЕНБ — это все более ускоряющийся рост цен. Очевидно также, что уровень ЕНБ, расчищающий рынок труда при равновесной величине реальной зарплаты, совместим с любым темпом инфляции при условии, если темп инфляции является постоянным. В долгосрочной перспективе, следовательно, существует выбор между ускорением инфляции, т. е. первой производной от  $\dot{p}$ , и нормой безработицы, а не между уровнем инфляции  $\dot{p}$  и безработицей; короче говоря, долгосрочная кривая Филлипса имеет вертикальный характер при уровне безработицы, равном  $I^*$ , представляющем собой единственный уровень безработицы, при котором ожидаемый темп инфляции равен фактическому.

Выводы для политики из подобного взгляда на инфляцию, учитывающего ее усиление под влиянием ожиданий, были поразительными. Первый из них предполагал то, о чем уже говорилось выше: правительствам следовало воздержаться от управления спросом по рецептам Кейнса, направленного на достижение "полной" занятости, поскольку ЕНБ — это самый низкий уровень безработицы, который можно в течение какого-то времени поддерживать, не вызывая инфляции. Кроме того, этот уровень ЕНБ может быть приблизительно определен, если взять за основу те годы, когда фактический ВВП был равен оценкам его потенциального уровня. Например, когда американская экономика функционировала на уровне, который можно рассматривать как максимум ее возможностей, — так было в 1964 и 1972 гг., норма безработицы составляла 5,2-5,6% рабочей силы. Поэтому норма безработицы, равная примерно 5,5%, может рассматриваться в качестве эмпирической оценки фридменовской ЕНБ; попытка снизить безработицу в США ниже 5,5% вызовет взрывную инфляцию. Второй вывод, вытекающий из этой новой точки зрения, состоит в том, что поскольку политики не в состоянии обеспечить низкую норму безработицы ценой некоторого устойчиво высокого темпа инфляции, то с точки зрения занятости никаких выгод от сохранения постоянной инфляции нет, и потому оптимальной политической целью является нулевая инфляция. В-третьих, хотя переход к политике нулевой инфляции носит болезненный характер, эта боль будет кратковременной. Необходима лишь дефляционная политика, при которой использование производственных мощностей снизится, а безработица возрастет, сдвигаясь вправо от  $I^*$  столько времени, сколько будет необходимо, чтобы люди начали снижать свои инфляционные ожидания до уровня непрерывно падающего темпа инфляции. Подобный период высокой безработицы, как нам обещают, не должен длиться очень долго — слушайте внимательно, американские читатели, живущие при администрации Рейгана, и особенно английские — живущие при правительстве Тэтчер! Вероятно, и в последующие годы все усилия должны быть направлены на микроэкономические меры, с тем чтобы освободить рынок труда от "несовершенств", непрерывно снижая тем самым ЕНБ.

Впоследствии Фридмен добавил некоторые новые штрихи к этому представлению о вертикальном характере долгосрочной кривой Филлипса. В своей Нобелевской лекции в 1976 г. он отметил, что "стагфляция", т. е. одновременное существование безработицы и инфляции, недавно уступила место "слампфляции", сосуществованию растущей безработицы и растущих темпов инфляции. Короче говоря, вертикальная кривая Филлипса получила положительный наклон. Фридмен предположил, что это произошло потому, что инфляция в развитых странах не только усилилась, но она стала еще более непредсказуемой. По его мнению, резкие колебания годового темпа инфляции вносят в каждую рыночную сделку дополнительный элемент неопределенности, что снижает экономическую эффективность и отклоняет кривую Филлипса вправо. Тем не менее, продолжал он, кривая Филлипса с положительным наклоном будет характерна только для переходного периода — правда, "измеряемого десятилетиями, а не годами"; этот период закончится, как только ожидания и институциональные структуры вновь полностью адаптируются к этой вспышке инфляции, скажем,

путем всеобщей индексации цен и зарплат, после чего кривая Филлипса вновь станет вертикальной.

### 17. Как формируются ожидания

Выше мы отмечали, что асимметричная реакция нанимателей и рабочих на расширение совокупного спроса образует важный элемент в аргументации Фридмена. На этом пункте сосредоточилась и последующая критика. Хотя почти все были готовы признать нечто подобное вертикальной долгосрочной кривой Филлипса, по крайней мере в виде широкой полосы, а не тонкой линии, реальной проблемой стал вопрос: как объяснить отрицательный наклон кривой Филлипса, если выводить ее с учетом встроенных ожиданий. Аргументация Фридмена предполагает, что рабочие подвержены "денежной иллюзии" и благодаря инфляции соглашаются на эрозию своей денежной зарплаты не от случая к случаю, но постоянно\*.

Без устойчивой денежной иллюзии, встроенной в функцию предложения труда, ожидаемый рост цен оказывает обратное влияние и полностью учитывается в переговорах по поводу денежной зарплаты. Если все соглашения по поводу зарплаты носят форму долгосрочных контрактов, реальный ее уровень остается постоянным, вследствие чего краткосрочной кривой Филлипса просто не существует.

Есть два способа решения этой дилеммы. Первый, кейнсианский, или неокейнсианский, настаивает на "гипотезе относительной зарплаты" (см. гл. 16, раздел 5): рабочие готовы принять сокращение реальной зарплаты, вызванное инфляцией, потому что они озабочены скорее относительным, а не абсолютным уровнем реальной зарплаты, а инфляция является средством сокращения абсолютной реальной зарплаты без изменения относительной. Потому *существует* выбор между инфляцией и безработицей в краткосрочном периоде, причем этот краткосрочный период может продолжаться неопределенно долго, если частые нарушения не позволят когда-либо достигнуть такого состояния, которое характеризуется долгосрочной вертикальной кривой Филлипса. Второй способ заключается в отказе от фридменовского тезиса о наличии различий в ожиданиях нанимателей и нанимаемых: утверждается, что обе группы формируют свои ожидания относительно цен и зарплаты одинаковым образом, но эти ожидания базируются исключительно на прошлом опыте и только постепенно приспосабливаются к современным обстоятельствам; поэтому в период растущей инфляции ожидаемые темпы инфляции всегда отстают от фактических значений, и это как раз и восстанавливает возможность существования краткосрочной кривой Филлипса.

Это представление, согласно которому люди формируют свои ожидания относительно будущей инфляции, оглядываясь назад, на прошлые темпы инфляции, было воплощено в моделировании кривых Филлипса в конце 60-х годов путем дополнения концепции кривой Филлипса с учетом ожиданий механизмом адаптивных ожиданий. В соответствии с этим механизмом ожидания всегда в какой-то мере адаптируются к ошибке, которая имеет место в том случае, когда инфляция оказывается не такой, как ожидалась. Математически это выражается так:

$$\dot{p}_e = b(p - p_e), \quad (1)$$

где  $(p - p_e)$  — ошибка ожиданий, а  $b$  — коэффициент адаптации. Так, если  $b = 0,5$ , а фактическая и ожидаемая инфляция составляют соответственно 8 и 4%, ошибка ожиданий составит 4, а ожидаемый темп инфляции будет пересматриваться в повышательном направлении на 2% в единицу времени; этот пересмотр будет продолжать-

\* Фридмен несколько изменил эту аргументацию в 1975 г., что, однако, не повлияло на суть дела. Вместо предположения о том, что непредвиденное повышение цен вызывает у фирм более быструю реакцию, чем у рабочих, он стал утверждать, что фирмы получают информацию о ценах на продаваемую продукцию раньше, чем о ценах на трудовые услуги, и трактуют таким образом непредвиденное повышение цен как рост относительных цен на их собственный продукт и, следовательно, как *падение* реальной зарплаты, выраженной в товарах, в то время как рабочие получают информацию о номинальной зарплате прежде, чем они узнают о тех ценах, которые они должны будут платить за потребительские товары, ощущая таким образом повышение зарплаты и цен как *увеличение* реальной зарплаты [см. гл. 12, раздел 31]. Другими словами, старая асимметрия между фирмами и рабочими заменена новой.

ся от периода к периоду до тех пор, пока ошибка ожиданий не будет полностью элиминирована.

Устанавливая подобное соотношение, нам надо было решить, давать ли всем прошлым темпам инфляции одинаковые веса. Разумно предположить, однако, что люди проявляют больше внимания к недавним ценам, а не к тем, что были в отдаленном прошлом, и один из способов учесть это обстоятельство — это предположить, что ожидаемая инфляция является геометрической средневзвешенной всех прошлых темпов инфляции при условии, что сумма весов равна единице; короче говоря, веса уменьшаются в геометрической прогрессии по мере удаления в прошлое, причем тем быстрее, чем короче память у людей, и тем медленнее, если эта память у них сильнее.

Именно в такой пересмотренной формулировке гипотеза естественной нормы преобладала в макроэкономической теории в середине 70-х годов. Почему же в краткосрочном плане существует выбор между инфляцией и безработицей? Да потому, что всех людей можно обманывать в течение некоторого времени, по крайней мере пока темп инфляции на протяжении какого-то времени повышается или падает. Однако как только инфляционный шок исчезает и ожидания полностью совпадают с реальностью, тогда  $(p - p_e) = 0$ , а норма безработицы возвращается к своему долгосрочному естественному уровню. Эта норма совместима со всеми полностью предсказуемыми, устойчивыми темпами инфляции, что предполагает отсутствие перманентного выбора между инфляцией и безработицей и независимость реальных экономических переменных от номинальных в условиях долгосрочного равновесия. Заметим, что термины "краткосрочный" и "долгосрочный" используются здесь в их почти первоначальном маршаллианском смысле, т. е. как временные периоды, в течение которых происходит адаптация [см. гл. 10, раздел 1]; однако вместо бизнесменов, приводящих производство полностью или частично в соответствие с изменением спроса, каждый здесь частично или полностью приводит в соответствие свои ценовые ожидания с фактическими темпами изменения цен.

К несчастью, гипотеза естественной нормы вскоре столкнулась со статистической проблемой, поскольку эконометрические исследования кривой Филлипса с учетом ожиданий не смогли дать корректную оценку коэффициента при переменной, характеризующей ценовые ожидания. Уравнение кривой Филлипса с учетом ожиданий можно записать так:

$$\dot{p} = a(1/U) + \phi \dot{p}_e, \quad (2)$$

где  $\dot{p}$  — фактический процентный темп инфляции,  $U$  — норма безработицы,  $a$  — коэффициент, выражающий выбор между  $\dot{p}$  и  $U$ ,  $\dot{p}_e$  — ожидаемый темп роста цен в процентах и  $\phi$  — коэффициент при переменной, характеризующей ожидаемый рост цен. Согласно гипотезе естественной нормы безработица в условиях долгосрочного равновесия  $\dot{p}_e = \dot{p}$ . Подставляя  $\dot{p}_e = \dot{p}$  в уравнение (2) и решая его для фактического темпа инфляции, получаем

$$p(1 - \phi) = a(1/U). \quad (3)$$

Чтобы удовлетворить гипотезе естественной нормы, согласно которой в долгосрочной перспективе никакого выбора между инфляцией и безработицей нет,  $\phi$  должно быть равно единице, и тогда уравнение (3) исчезает. С другой стороны, если  $\phi < 1$ , то действительно существует выбор между инфляцией и безработицей в долгосрочной перспективе, но тогда восстанавливается первоначальный вид кривой Филлипса без учета ожиданий,  $p = a(1/U)$ . На деле многие эконометрические модели инфляции, включающие кривую Филлипса с учетом ожиданий, давали такие величины  $\phi$ , которые были существенно меньше единицы, тем самым явно опровергая гипотезу естественной нормы.

Во всех этих моделях использовалась схема адаптивных ожиданий в виде уравнения (1) в качестве эмпирического приближения к непосредственно неизмеримым ценовым ожиданиям. Поэтому одним из способов ответа на эту критику гипотезы естественной нормы стало отрицание самого механизма адаптивных ожиданий как слишком упрощенной картины формирования человеческих ожиданий. Почему люди формируют свои ожидания исключительно на основе средневзвешенных изменений

цен за прошлые периоды, причем эти веса фиксированы и не зависят от экономических условий и политики правительства? Неправда ли, если инфляция без конца ускоряется или замедляется, люди вскоре поймут, что их ожидания постоянно недооценивают или переоценивают уровень инфляции, и откажутся от механизма адаптивных ожиданий в пользу более разумной схемы их формирования?

Прежде всего они сосредоточат внимание на текущей информации, в частности на провозглашенных мерах экономической политики, на объявленных ориентирах роста денежной массы, динамике валютного курса и т. п. Короче говоря, *рациональные* экономические агенты не станут формировать ценовые ожидания на базе какой-либо схемы, противоречащей тому, как развивается инфляция в действительности. Они используют весь доступный им массив информации относительно инфляционного процесса, идет ли речь о прошлом или будущем. Это означает, что все систематически повторяющиеся и предсказуемые элементы, влияющие на темпы инфляции, быстро становятся известными и вполне осознанными, что означает, как это ни парадоксально, что ценовые ожидания людей становятся идентичными фактической динамике цен. Другими словами, людей теперь удивляют только ошибки в прогнозах, их можно "одурачить" только случайно, поскольку экономика временами подвержена внезапным, непредвиденным шокам, требующим времени для приспособления к ним. Только благодаря этим внешним шокам временно возникают ситуации, характеризующиеся краткосрочными кривыми Филлипа. Но как бы там ни было, экономика всегда будет стремиться к своей долгосрочной кривой Филлипа.

Итак, мы совершили полный круг и вернулись к прежней фридменовской проблеме. Доказательства требуют существование не долгосрочной вертикальной кривой Филлипа, а каких-либо проявлений краткосрочных кривых Филлипа. Концепция "рациональных ожиданий" практически означает отказ от *любой* версии, допускающей выбор между инфляцией и безработицей, которая может быть использована политиками. Любая политика в той мере, в какой она последовательно базируется на какой-либо концепции относительно того, как работает экономика и каким образом правительство может вмешиваться в ее механизм, оказывается предсказуемой и, следовательно, будет инкорпорирована в ценовые прогнозы экономических агентов; если такая политика проводится в жизнь, она не окажет влияния на реальные переменные, потому что она уже полностью дисконтирована и проявится лишь в виде чисто номинального изменения цен и зарплаты. Следовательно, подход с точки зрения теории рациональных ожиданий неизбежно ведет к самым радикальным антикейнсианским выводам: правительства способны влиять только на номинальные переменные, подобно темпу инфляции, но они бессильны в отношении реальных величин, таких, как производство и занятость; не существует никаких возможностей для проведения антициклической стабилизационной политики. Неудивительно поэтому, что теория рациональных ожиданий получила наименование "новой классической макроэкономики".

## 18. Рациональные ожидания

Теория рациональных ожиданий (РО) впервые появилась в 1961 г. в статье Дж.Ф. Мута, посвященной рынкам товаров и ценных бумаг. Мут задался вопросом, почему ни одно правило, ни одна формула или модель никогда не могли успешно прогнозировать движение цен на финансовых рынках, которое действительно напоминает то, что принято называть процессом "случайных блужданий", на который накладывается "шум". Фактически его ответ заключался в том, что вся имеющаяся информация, способная максимизировать точность ценовых прогнозов, почти немедленно инкорпорирована в текущие решения спекулянтов, так что их предвидения, а следовательно, и ожидания являются "рациональными" в точном смысле слова. Традиционная кейнсианская политика управления спросом в 70-х годах оказалась сравнительно неэффективной в решении макроэкономических проблем американской экономики. И тогда-то одновременно ряду экономистов, в частности Р.И. Лукасу, Т.Дж. Сардженту и Н. Уоллесу, пришло в голову, что причиной этого было то же самое, чем Мут

объяснял непредсказуемость движения цен на финансовые активы; экономические агенты формируют свои ожидания на основе той же самой информации, которая имеется в распоряжении политиков, и, следовательно, действуют так, чтобы нейтрализовать любую попытку систематического вмешательства в экономику. На самом деле экономические агенты, формируя прогнозы цен и, следовательно, ожидания ценовых изменений, делают это таким же способом, каким этот рынок определяет фактические цены. Это не значит, что ожидания никогда не бывают ошибочными — предвидение не является совершенным, поскольку экономика подвержена случайным, непредсказуемым шокам, но это означает, что вероятностное распределение субъективных ожиданий ценовых изменений всегда будет иметь то же среднее значение, или "математическое ожидание", что и объективное распределение; рациональный прогноз, или ожидание, имеет такое свойство, что его ожидаемая ошибка всегда равна нулю.

С этой точки зрения индивиды представляют собой рационально максимизирующих агентов, а все рынки мгновенно расчищаются, обеспечивая такой вектор равновесных цен, при котором избыточный спрос исчезает. Что же тогда вызывает отклонения от общего равновесия и полной занятости? Случайные ошибки, больше ничего. Однако случайные ошибки недостаточны, чтобы объяснить более или менее регулярные циклические колебания, которые наблюдаются во всех основных экономических временных рядах, таких, как производство, инвестиции и занятость. Эти колебания могут быть обусловлены неким движением скользящей средней случайных ошибок, а не просто случайными ошибками как таковыми. Обычный способ, с помощью которого сторонники теории РО объясняют экономический цикл, напоминает тот, на основе которого Фридмен объясняет краткосрочные кривые Филлипа. Он объясняет их разной скоростью, с которой предлагающие товар узнают о ценах, по которым они могут его продать, и ценах, по которым они покупают факторы производства: каждый ошибочно воспринимает неожиданный рост цен на товары и услуги, которые он продает, как рост относительных цен, а потому увеличивает предложение; поскольку в среднем каждый совершает ту же ошибку, совокупное производство растет. Но в конце концов каждый понимает свои ошибки, и в этот момент совокупное производство падает до своего предшествующего уровня. Другими словами, экономический цикл, согласно этой концепции, является по существу следствием ограниченности информации, обеспечиваемой ценовыми сигналами. Трудно трактовать это объяснение иначе как объяснение *ad hoc* и отход от логики теории РО. Можем ли мы поверить, что продавец арахиса, способный предсказать цену орехов на протяжении всего периода планирования с ожидаемой ошибкой, равной нулю, тем не менее спутает глобальную инфляцию с локальным увеличением спроса на свои земляные орехи?

Как бы там ни было, в целом нетрудно уловить сущность теории РО. Трудность же состоит в том, чтобы понять, каким образом проверить рациональность ожиданий. Поскольку ожидания невозможно наблюдать непосредственно и поскольку они формируются, согласно этой точке зрения, точно таким же образом, каким определяются переменные в экономической модели экономики, то как же нам обнаружить, верна теория РО или нет? По существу для того, чтобы проверить теорию, нам надо вывести из нее проверяемые следствия и быть уверенными, что эти выводы нельзя получить на основе альтернативных теорий. К примеру, один из выводов теории РО гласит, что "реальные" переменные экономической модели общего равновесия ни в коей мере не зависят от траектории движения регулируемой переменной, такой, как предложение денег. Другой вывод — только непредвиденные изменения предложения денег оказывают какое-то влияние на уровень безработицы; поэтому изменения нормы безработицы невозможно объяснить какой-то устойчивой политикой или объявлением о проведении такой политики в области денежного предложения, процентных ставок бюджетных дефицитов и т. п. Множество подобного рода гипотез было проверено сторонниками теории РО, но со смешанными результатами; с одной стороны, никакого решающего опровержения до сих пор не получено, с другой стороны, факты дают лишь слабое подтверждение концепции РО.



Однако все эти проверки имеют дело не только с наличием или отсутствием рациональных ожиданий: они имеют смысл только при допущениях: (1) совершенной гибкости цен в том смысле, что все рынки расчищаются в любой момент времени; (2) бесплатной обработке всей доступной информации; (3) отсутствии неравенства в поступлении информации политическим деятелям и частным экономическим агентам. Если хотя бы одно из этих допущений нарушается — если спрос и предложение на рынках приходят в соответствие с запозданием, если необходимость затрат на информацию является ограничением поведения, если те, кто делает политику, обладают информационными преимуществами, — во всех этих случаях проверки моделей, основанных на РО, вовсе не обязательно подтверждают вывод теории РО о нейтральности экономической политики: ожидания могут формироваться на рациональной основе, и тем не менее управление спросом может оказывать длительное воздействие на реальные переменные.

Привлекательность теории РО во многом объясняется ее, по словам Коддингтона, "редукционизмом", а именно попыткой трактовать формирование ожиданий подобно тому, как мы рассматриваем всякое экономическое поведение, а именно как стремление индивида к максимизации полезности в условиях определенных ограничений. Всякое другое объяснение ожиданий, доказывают нам, предполагает, либо что все постоянно ошибаются, либо что одни агенты непонятно почему предсказывают события хуже других; в любом случае подобные систематические ошибки порождают прибыльные возможности для предложения информации, способной улучшить частное прогнозирование; таким способом ошибки прогнозирования могут быть сведены к случайным. В этом отношении сторонники теории РО совершенно правы, назвав ее новой *классической* макроэкономикой: мысль, что только непредвиденные изменения денежного предложения, вызываемые обесцениванием денег, открытием новых золотых рудников и внешней торговлей, могут влиять на реальный сектор экономики и только в течение короткого периода времени, была главным догматом классической денежной теории; она базировалась на неявной предпосылке, в соответствии с которой все полностью предсказуемые изменения в государственной политике немедленно дисконтируются экономическими агентами и учитываются при принятии текущих решений. Так сторонники теории РО с полным правом используют традицию в целях подтверждения своей концепции: нежелание признать теорию РО становится само по себе иррациональным.

В результате критика теории РО сосредоточилась больше на предпосылке о гибкости цен и рыночной расчистке рынков, чем на самих РО. И возможно, в этом таится серьезная ошибка. Кейнс действительно ввел ожидания непосредственно в экономическую теорию, но Кейнс никогда не развивал теории ожиданий: мысль о том, что ожидания переменчивы и не поддаются рациональному объяснению, не есть теория ожиданий. Фридмен внес ряд определенных соображений относительно формирования ожиданий, а теоретики РО просто вывели из его аргументации логические заключения. А между тем подход с точки зрения РО заведомо исключает всякие дискуссии о том, как на самом деле формируются ожидания на разных рынках: ведь может оказаться, что люди не формируют "рациональных" ожиданий по абсолютно рациональной причине, например из-за чрезмерного избытка противоречивой информации. Развитие альтернативных специфически рыночных схем формирования ожиданий наверняка является следующим логическим шагом макроэкономического теоретизирования.

## 19. Итоги развития монетаризма

Последняя четверть столетия развития экономической мысли была подпорчена великой тяжбой между "монетаризмом" и "фискализмом", произошло такое разъединение экономистов, какого не видывали после 30-х годов. На одной стороне здесь те, кто согласен с Милтоном Фридменом в том, что самым мощным фактором, влияющим на экономическую активность, является изменение денежного запаса. Они анализируют

процесс определения уровня дохода, используя некую версию количественной теории денег, с чем не согласны наследники Кейнса, считающие, что базисными детерминантами уровня экономической активности в любой момент времени являются силы, воздействующие на компоненты совокупного спроса, и верящие в то, что изменения расходов могут влиять на уровень реального дохода независимо от количества денег. Первые отрицают способности фискальной политики, в то время как вторые уверены, что и денежная, и фискальная политика в состоянии оказывать существенное воздействие на доход и производство. Кроме того, существуют разногласия относительно того, насколько быстро и эффективно передаются денежные импульсы, и действительно ли изменения денежного запаса носят типично экзогенный характер или в свою очередь вызваны изменениями экзогенных политических переменных.

Наша цель состоит не в том, чтобы разрешить этот великий спор, а скорее в том, чтобы показать, как эволюционировал смысл этих до сих пор продолжающихся дебатов во времени. Мы отмечали ранее [см. гл. 15, раздел 10], что монетаризм начался с фридменовской формулировки 1956 г. того, какой, по его мнению, должна быть количественная теория денег; главная ее идея состояла в том, что деньги — это один из многих способов хранения богатства и что спрос на деньги следует поэтому рассматривать как особый аспект теории капитала. Его вывод состоял в том, что теоретически этот спрос должен в какой-то мере зависеть от дохода на деньги по сравнению с другими видами доходов, но эмпирически он не смог обнаружить никаких доказательств того, что процентные ставки действительно влияют на спрос на деньги, что усиливало позиции простой количественной теории с ее упором на "прямой", а не "косвенный" механизм (см. гл. 15, раздел 1). Данное открытие впоследствии было отвергнуто самими монетаристами, но поскольку оно носило второстепенный характер по сравнению с главной линией аргументации, это едва ли повредило репутации монетаризма.

Затем Фридмен предпринял огромное исследование истории денежного обращения США, имевшее своей целью показать посредством прямого сопоставления изменений денежной массы и дохода на протяжении двадцати экономических циклов, что денежные изменения обычно на несколько месяцев предшествуют изменениям дохода на всех стадиях экономического цикла. Одновременно он опубликовал (вместе с Д. Майзелменом) сравнительное исследование простой "кейнсианской" модели и простой "монетаристской" модели, чтобы показать, что скорость обращения денег была более устойчивой переменной, чем мультипликатор дохода Кейнса. Но это притязание вскоре тоже было отвергнуто, поскольку оказалось, что более сложные кейнсианские модели работают не хуже монетаристских. В общем, пришли к выводу, что ни одна из оценок, основанных на единственном уравнении, вроде того, какое использовали Фридмен и Майзелмен, не дает оснований для выбора между кейнсианской и монетаристской моделями.

До этого момента главное возражение кейнсианских критиков монетаризма состояло в том, что Фридмен не разработал теории передаточного механизма, т. е. того способа, с помощью которого влияние денежных изменений распределяется между изменением цен и изменением реального производства. Публикация "Теоретических основ денежного анализа" (1970) была ответом Фридмена на эту критику. В этой работе для изложения своей аргументации Фридмен выбрал модель Хикса—Хансена ( $IS - LM$ ), доказывая, что макроэкономистов-теоретиков в действительности разделяют не какие-то фундаментальные теоретические или идеологические разногласия, а всего лишь чисто эмпирические проблемы, связанные с периодом и относительной скоростью (приспособления) цен и объемов производства. "Я рассматриваю выражение, характеризующее нашу позицию, — "деньги — единственное, что имеет значение для изменения номинального дохода и для краткосрочных изменений реального дохода", — как некоторое преувеличение, которое, однако, верно характеризует направленность наших выводов. Утверждение же: "деньги — это единственное, что имеет значение", я считаю искажением наших выводов".

Еще до появления этой статьи Фридмен перенес фокус своей теории с краткосрочного на долгосрочный период, введя гипотезу естественной нормы безработицы. Мы уже проследили эволюцию этой концепции кривой Филлипса с учетом ожиданий от первоначального ее толкования, согласно которому рабочие формируют свои ожидания не так, как наниматели, до идеи о том, что все ожидания носят адаптивный характер, ориентируясь на средневзвешенную из прошлых темпов инфляции. Фридмен последовательно придерживался той точки зрения, что в краткосрочном аспекте существует выбор между инфляцией и безработицей. В разных работах он писал, что этот короткий период может длиться "и восемнадцать месяцев... и два года", а в некоторых случаях может потребоваться и три года, чтобы полностью вернуться к естественной норме безработицы. Революция РО смела эту последнюю опору кейнсианской экономической политики, завершив монетаристскую программу, согласно которой действительно "деньги — это единственное, что имеет значение, точка". Сам Фридмен старательно избегал каких-либо комментариев относительно концепции РО, и в его работах нет почти ничего, что поддерживало бы ту точку зрения теории РО, согласно которой темпы инфляции в наше время определяются исключительно случайными шоками.

В свете всего сказанного кто же такой "монетарист"? Это человек, верующий в количественную теорию денег. Как мы отмечали выше [гл. 15, раздел 1], количественная теория денег состоит из ряда взаимосвязанных положений, которые определяли широкую степень согласия экономистов классиков и неоклассиков на всем протяжении XIX столетия. Мы можем суммировать их еще раз в виде пяти пунктов: (1) активная и причинная роль денег в определении уровня цен, а следовательно номинального национального дохода; (2) нейтральность денег в условиях долгосрочного равновесия, т. е. долгосрочная пропорциональность между деньгами и ценами, основанная на стабильности денежного спроса или обратной ему величины — скорости обращения денег; (3) ненейтральность денег в краткосрочном и среднесрочном периодах, причем продолжительности этих периодов уделяется различное внимание разными авторами; (4) экзогенность предложения денег; (5) подозрительное отношение к дискреционному управлению предложением денег и предпочтение определенных правил, таких как жесткая привязка денежной эмиссии к золоту, принуждение банков к тому, чтобы банки обеспечивали 100% своих депозитов или резервов, фиксация ежегодного темпа роста денежного предложения на уровне, соответствующем долгосрочному темпу роста производства. И все же, несмотря на все уточнения, произведенные в монетарной экономической теории за последние годы, и несмотря на гораздо более сложное толкование передаточного механизма, связывающего деньги с расходами, и роли ожиданий в формировании цен, скажем у Фридмена по сравнению с Рикардо, Миллем, Маршаллом и Викселлем, в работах современных монетаристов мы по-прежнему можем обнаружить все пять позиций, перечисленных выше. Например, мысль о том, что изменение денежной массы обычно предшествует и является причиной изменения номинального национального дохода и что Великая депрессия 30-х годов, как и инфляция последних десятилетий, в основе своей обусловлены непредсказуемым поведением денежного предложения, лежит в основе всего фридменовского анализа "денежной истории" США и Англии. Точно так же мысль о том, что долгосрочная траектория роста производства и занятости в экономике определяется наличием ресурсов, технологией и предпочтениями потребителей, так что деньги — всего лишь вуаль, звучит постоянно во всех писаниях Фридмена. Отсюда следует, что реальную процентную ставку невозможно надолго изменить с помощью денежной политики, с тем чтобы стимулировать инвестиции и накопление капитала, как полагал Кейнс, поскольку она определяется реальными факторами, производительностью и бережливостью. ЕНБ, к которой постоянно возвращается экономика, — это современная монетаристская версия старой классической доктрины строго пропорционального отношения между количеством денег и ценами в долгосрочной перспективе; "якорь", который удерживает процентную ставку в устойчивом положении, — это

постоянный реальный спрос на денежные остатки, но сегодня подразумевается, что одним из детерминантов этого постоянного спроса является ожидаемый темп инфляции, так что если постоянное накачивание денег привело к перманентному росту ожидаемого темпа инфляции, то для поддержания денежного равновесия цены должны повышаться в большей пропорции, чем изменение предложения денег.

Никакого противоречия с эффектом Кантильона — нейтральности денег в переходные периоды — здесь нет. Правда, в современном монетаризме наблюдается устойчивая тенденция сократить продолжительность времени, в течение которого, как утверждается, деньги должны оказывать нейтральный эффект на реальные переменные, не говоря уже о том, что сегодня упор делается исключительно на разрыве между неожиданными и целиком ожидаемыми изменениями цен, в то время как у Кантильона и Юма подчеркивалось наличие временного разрыва между доходами и расходами. Что касается близкой проблемы передаточного механизма, здесь также наблюдается незначительное смещение акцента от "прямого" к "косвенному" механизму. Движущей силой денежных импульсов по-прежнему признается расхождение между фактической и желаемой величиной реальных кассовых остатков, однако при этом все более подчеркивается способ, которым изменения предложения денег влияют на цены через бесчисленные каналы процентных ставок, меняя структуру портфеля активов. Современные монетаристы согласны также с прежними сторонниками количественной теории по вопросу об автономном источнике изменений денежного предложения, т. е. что предложение денег может эффективно контролироваться центральным банком с помощью контроля за денежной базой (деньги в обращении плюс резервы). Правда, соотношение текущего денежного обращения и депозитов, соответствующее желаним индивидов, не находится под прямым контролем денежных органов, однако монетаристы разделяют точку зрения старых буллионистов и сторонников "денежной школы" (*Currency School*), что резервно-депозитное и денежно-депозитное соотношения достаточно устойчивы и предсказуемы, чтобы через контроль за денежной базой контролировать все предложение денег. Современные монетаристы не менее критично относятся к политике центрального банка, чем в свое время буллионисты и сторонники "денежной школы", не верившие в то, что достаточно фиксировать процент или привязать денежное обращение к золоту и затем положить полностью на свободный обмен бумажек на золото, дабы предотвратить избыточное печатание денег. Подобно сторонникам "денежной школы" современные монетаристы утверждают, что непредсказуемые лаги в отношении между деньгами, доходом и ценами подрывают политику "точной настройки" и, следовательно, дискреционная денежная политика в лучшем случае трудноосуществима, а в худшем — дестабилизационна. Поэтому дискреционная денежная политика должна быть заменена правилом устойчивого роста денежной массы.

Таким образом, во всех своих аспектах количественная теория денег все еще жива и хорошо себя чувствует в работах Фридмена и его последователей. Но это не значит, что мы отрицаем существование "правого крыла" и "левого крыла" среди современных монетаристов. Сторонники теории РО идут гораздо дальше, чем сам Фридмен, и придерживаются в любом случае гораздо более жестких толкований всех пяти основных позиций, о которых шла речь выше. (1) деньги — фактически единственный систематический нарушитель экономического равновесия; (2) деньги и цены всегда изменяются почти пропорционально, так что деньги не просто нейтральны, они супернейтральны; (3) переходные периоды между состояниями денежного равновесия мгновенны; (4) денежное предложение может эффективно контролироваться, а обратное влияние изменений цен и номинального дохода на изменение денежного предложения ничтожно, (5) дискреционное управление предложением денег не оказывает заметного влияния на производство, занятость и реальную ставку процента и потому должно быть заменено управлением, ориентирующимся на определенное правило роста денежной массы. Будущее покажет, является ли подобный "экстремизм" быстро преходящим явлением или предвестником формирования новой ортодоксии.

## РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Каждый студент должен рано или поздно "обломать зубы" о книгу Кейнса "Общая теория занятости, процента и денег" (J.M. Keynes *"General Theory of Employment, Interest and Money"*); при первом чтении можно пропустить гл. 4, 6, 14, 16, 22 и 23, все они являются отклонениями от основной линии аргументации. Важным дополнением к "Общей теории" является обобщенное изложение этой теории, предпринятое Кейнсом годом позже в статье *"The General Theory of Employment"* (QJE, 1937), перепечатано в *The General Theory and After: Part II, Defence and Development*, ed. D. Moggridge, Vol. XIV of *The Collected Writings*. Книга Э. Хансена (Hansen *"A Guide to Keynes"*) по-прежнему остается самой полезной работой, которую следует иметь под рукой при изучении Кейнса. R.F. Harrod *"The Life of John Maynard Keynes"* (1951) представляет собой заслуживающую доверие биографию, в которой, однако, за его трудами не видно человека, так что может создаться впечатление, что Кейнс был таким же занудой, как Маршалл. R. Skidelsky *"John Maynard Keynes"*, Vol. 1, *Hopes Betrayed 1883—1920* (1983) — эта книга обещает быть подлинной биографией Кейнса как личности, которую мы так ждем, но, видимо, пройдет еще несколько лет, прежде чем второй том подтвердит это. Краткое знакомство с самой личностью Кейнса и его трудами содержится в книге Д. Моггриджа (D.E. Moggridge *"Keynes"*, 1976); там же приводится исчерпывающая библиография.

О кейнсианской экономической теории было написано так много, что здесь стоит упомянуть только некоторые работы. О возникновении стандартной аргументации, противопоставляющей Кейнса классикам, см. J.R. Hicks *"Mr. Keynes and the 'Classics': A Suggested Interpretation"* (Ecom, 1937), перепечатано в *Fellner-Haley Readings in Income Distribution, the Mueller Readings in Macroeconomics*, и *ЖМКСА*, II; D.H. Robertson *"A Survey of Modern Monetary Controversy"*, (MS, 1938), перепечатано в *Readings in Business Cycle Theory*, ed. G. Haberler (1944); Hansen *"Guide to Keynes"*, chap. 7, работы G. Haberler *"The General Theory"*; W.W. Leontief *"Keynes and the 'Classicists'"*, *The New Economics: Keynes' Influence on Theory and Public Policy*, ed. S.E. Harris (1947), содержат примечательные комментарии относительно "классической экономической теории". Более позднее обсуждение этой проблемы см. в работах Patinkin *"Money, Interest and Prices"*, chaps. 14, 15; Note K; и G. Ackley *"Macroeconomic Theory"* (1961), chaps. 5-15. Мое изложение этого давнего спора опирается в основном на работы Патинкина и Смита. См. Patinkin *"Money, Interest and Prices"*, chap. 13, W.L. Smith *"A Graphical Exposition of the Complete Keynesian System"* (SEJ, 1956), перепечатано в *Mueller Readings in Macroeconomics* и *ЖМКСА*, III.

Кроме *The New Economics*, ed. Harris, упомянем еще два сборника, чтобы показать острую реакцию со стороны экономистов-профессионалов на теорию Кейнса: *"The Critics of Keynesian Economics"*, ed. H. Hazlitt (1960), — в этой работе выставлена целая батарея антикейнсианских аргументов; и *"Keynes' General Theory, Reports of Three Decades"*, ed. R. Lekachman (1964), с целой серией комплиментарных и критических статей, написанных в 30-е, 40-е и 60-е годы такими экономистами, как Е.А.Г. Робинсон, У.В. Реддзэуэй, Р.Ф. Харрод, А.П. Лернер, Дж. Винер, Г. Хаберлер, П.А. Самуэльсон и др. Все они и многие другие перепечатаны в четырех томах *ЖМКСА*.

W.J. Fellner *"What is Surviving? An Appraisal of Keynesian Economics on its Twentieth Anniversary"* (AER, 1957), перепечатано в *ЖМКСА*, III; J.R. Hicks *"A Rehabilitation of 'Classical' Economics?"* (EJ, 1957), перепечатано с изменениями в *Critical Essays in Monetary Theory* (1967), chap. 8; D. Patinkin *"Keynesian Economics Rehabilitated: A Rejoinder to Professor Hicks"* (EJ, September 1959) и H.G. Johnson *"The General Theory after Twenty-five Years"* (AER, 1961), перепечатано в его *Money, Trade and Economic Growth* (1962, в бумажной обложке) и *ЖМКСА*, II, эти публикации отражают тот консенсус, который был достигнут в 60-х годах в интерпретации теории Кейнса на основе кривых *IS — LM*.

Упомянутый консенсус был основательно подорван публикацией книги А. Лейонхуфвуда (Leijonhufvud. A. *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes: A Study*

of *Monetary Theory*. 1968), который в основном опирался на весьма новаторскую статью R.W. Clower "The Keynesian Counter-Revolution: A Theoretical Appraisal", *The Theory of Interest Rates*, eds. F.H. Hahn and F. Brechling (1965). В слегка измененной форме эта статья перепечатана в *Penguin Modern Economics Readings: Monetary Theory*, ed. R.W. Clower (1969, в бумажной обложке). Содержание своей книги в сжатой форме Лейонхувуд изложил в памфлете "Keynes and the Classics" (1969, в бумажной обложке). С критикой, в частности интерпретации Лейонхувудом теории Кейнса, выступили H.I. Grossman "Was Keynes a 'Keynesian'? A Review Article" (*JEL*, 1972), перепечатано в *ЖМКА*, III; R. Jackman "Keynes and Leijonhufvud" (*ОЕР*, 1974), перепечатано в *ЖМКА*, IV; и C. Bliss "The Reappraisal of Keynes' Economics: An Appraisal", *Current Problems in Economics*, eds. M. Parkin and A.R. Nobay (1975). Статья A. Leijonhufvud "Keynes' Employment Function" (*HOPE*, Summer 1974), представляет собой основательный пересмотр первоначальной аргументации. См. также глубокое исследование Клауэра: Clower, R.W. *Reflections on the Keynesian Perplex* // *ZN*, July 1975.

Многое я почерпнул из книги А. Коддингтона с ее полезной классификацией типов кейнсианства — A. Coddington "Keynesian Economics: The Search for First Principles" (1983), а также из мастерски написанной работы Д. Патинкина "Anticipations of the General Theory?" (1982) с ее упором на то, что центральная концепция дохода как фактора, который уравнивает совокупный спрос и предложение, может быть обнаружена только у одного Кейнса. О коддингтоновском "кейнсианском фундаментализме" см. R. Weintraub "Uncertainty and the Keynesian Revolution" (*HOPE*, 1975), перепечатано в *ЖМКА*, IV; J.A. Kregel "Economic Methodology in the Face of Uncertainty: The Modelling Methods of Keynes and the Post-Keynesians" (*EJ*, 1976), перепечатано в *ЖМКА*, IV; и M. Stohs "Uncertainty in Keynes' General Theory" (*HOPE*, 1980), перепечатано в *ЖМКА*, II. Борьба за то, чтобы спасти хоть что-нибудь от того нигилизма, которым характеризуется "кейнсианский фундаментализм", и как-то соединить оставшееся с неорикардианством Сраффы на основе новой посткейнсианской исследовательской программы, хорошо показана в "Keynes' Economics and the Theory of Value and Distribution", eds. J. Eatwell and M. Milgate (1983).

Публикация "The Collected Writings of John Maynard Keynes" в 29 томах (1971—1983) вызвала ряд новых попыток проследить эволюцию кейнсианского мышления до 1936 г. См. D.E. Moggridge "From the Treatise to The General Theory: an Exercise in Chronology" (*HOPE*, Spring 1973); и D. Patinkin "Keynes' Monetary Thought: A Study of Its Development" (1976).

Насколько правильным был приговор, вынесенный Кейнсом рассмотренным им теориям? Как ни странно, этот вопрос до сих пор систематически не исследован, хотя многие недостающие куски уже собраны. См. Hutchison "Review of Economic Doctrines", chap. 24; J.R. Schlesinger "After Twenty Years: The General Theory" (*QJE*, 1956), перепечатано в *ЖМКА*, I; K. Hancock "Unemployment and the Economists in the 1920s" (*Ec*, November 1960), и "The Reduction of Unemployment as a Problem of Public Policy, 1920—1929" (*EHR*, 1962), перепечатано в "The Gold Standard and Employment Policies Between the Wars", ed. S. Pollard (1970 в бумажном переплете); H. Stein "The Fiscal Revolution in America" (1969); D.N. Winch "Economic Thought and Policy" (1969 в бумажной обложке), особенно chaps. 8 and 9 об оппозиции Кейнсу со стороны Роббинса и Хайека; J. R. Davis "The New Economics and the Old Economists" (1971); W.J. Samuels "The Teaching of Business Cycles in 1905—1906: Insight into the Development of Macroeconomic Theory" (*HOPE*, Spring 1972); S. Howson and D.N. Winch "The Economic Advisory Council, 1930—1939" (1977); G.C. Peden "Keynes, the Treasury and Unemployment in the Later Nineteen-Thirties" (*ОЕР*, 1980), перепечатано в *ЖМКА*, I; и Hutchison "On Revolutions and Progress in Economic Knowledge", chap. 6.

Рецензии на книгу Пигу *Theory of Unemployment* (1933) представляют собой интересное чтение в свете кейнсианской критики этой книги: см. R.F. Harrod (*EJ*, March 1934); R.G. Hawtrey (*Ec*, May 1934); и P.M. Sweezy (*JPE*, December 1934). О Пигу см. также T.W. Hutchison "Economics and Economic Policy in Britain, 1946—1966" (1968), Appendix B. В. А. Corry "Keynes in the History of Economic Thought: Some Reflections", Keynes

and Laissez Faire, ed. A.P. Thirlwall (1978); и D. Collard "A.C. Pigou, 1877—1959", *Pioneers of Modern Economics in Britain*, eds. O'Brien and Presnell; и J. Melitz "Pigou and the "Pigou Effect" *Rendez-Vous With the Author*" (*SEJ*, October 1967). Последний иронизирует по поводу того, что Пигу в действительности никогда не формулировал эффект, который ему приписывают. Хорошее изложение взглядов Хоутри, друга Кейнса, который в теоретическом отношении был от него еще дальше, чем Пигу, дает E.D. Davis "R.G. Hawtrey, 1879—1975", *Pioneers of Modern Economics in Britain*, eds. O'Brien and Presnell.

Чтобы доказать, что по крайней мере некоторые из экономистов-классиков верили в то, что сокращение зарплаты может избавить от безработицы, см. E. Cannan "The Demand for Labour" (*EJ*, September 1932); и J. Rueff "L'assurance-chomage cause du chômage permanent" (*REP*, April 1931). Статья Рюэффа вызвала значительную оппозицию во Франции еще до 1936 г. Не изменившиеся взгляды Рюэффа по данному вопросу в более поздний период можно обнаружить в статьях Nouvelle "Discussion sur le chômage, les salaires et les prix" (*Ibid*, September-october 1951), и "The Fallacies of Lord Keynes' General Theory" (*QJE*, 1947), J. Tobin, сопровождаемая полемикой с Дж. Тобином (*Ibid*, 1948), все перепечатано в *ЖМКСА*, II. Книга M. Casson "Economics of Unemployment. An Historical Perspective" (1983) вышла слишком недавно, чтобы принимать ее в расчет, однако гл. 1—3, 7—8 этой замечательной работы сводят воедино концепции Пигу, Кэннана и Генри Клэя в качестве характеристики докейнсианской теории занятости.

О докейнсианской истории "компенсационной теории расходов на общественные работы" в Англии и США см. статью C.J. Anderson (*JPE*, September 1945); смотри также S.H. Slichter "The Economics of Public Works" (*AER*, 1934), перепечатано в *Readings in Fiscal Policy*, eds. A. Smithies and J.K. Butters (1955). Последняя — типичный пример докейнсианского образа мышления. Значение концепции мультипликатора как количественного соотношения между чистым приростом расходов и последующим возрастанием дохода, по всей видимости, ясно не осознавалось вплоть до появления знаменитой статьи Кана в "Economic Journal" в июне 1931 г. Он появляется в книге Пигу, а еще ранее у Бейджхота (Bagehot), но ни один из них не думал о возможности установить количественную величину мультипликатора: см. H. Hegeland "The Multiplier Theory" (1954), chaps. 1 and 2; A.L. Wright "The Genesis of the Multiplier Theory" (*OEP*, June 1954); и Patinkin "Anticipations of the General Theory?", chap. 7. Крайне интересное рассмотрение распространенных точек зрения по этому вопросу см. в работе S.S. Alexander "Opposition to Deficit Spending for the Prevention of Unemployment", *Income, Employment and Public Policy*, eds. L.A. Metzler, and others (1948, в бумажной обложке). В книге G. Garvey "Keynes and the Economic Activists of Pre-Hitler Germany" (*JPE*, 1975), перепечатано в *ЖМКСА*, II, автор показывает, что нечто похожее на кейнсианскую политику защищали многие германские экономисты в начале 30-х годов.

Одной из исторических загадок кейнсианской революции было соотношение между теорией Кейнса и крайне кейнсианским образом мышления шведских политиков в начале 30-х годов. Шэкл в своей книге Shackle "The Years of High Theory: Invention and Tradition in Economic Thought", 1926—1939 даже утверждает, что "Мюрдаль в своей работе "Monetary Equilibrium" (1934) предвосхитил все наиболее существенное в кейнсианской "Общей теории", так что если бы "Общая теория" никогда не была бы написана, работа Мюрдаля по существу дала бы нам ту же теорию". То же самое он утверждает относительно трудов Болина, в особенности относительно его "On the Formulation of Monetary Theory" (1933), перепечатано в *HOPE*, Fall, 1978. С тех пор в Швеции ведутся нескончаемые споры не только по вопросу о приоритете открытия кейнсианской теоретической системы, но и о влиянии этой системы на современную шведскую экономическую политику. Патинкин в книге "Anticipations of the General Theory?", chap. 2, рассматривает весь этот спор и присоединяется к тем, кто отрицает тот факт, что Стокгольмская школа упредила основные идеи "Общей теории".

Прочие авторы, которых иногда рассматривали в качестве предшественников Кейнса, такие, как Гобсон или Фостер и Кэтчингс, оказались по тщательном рассмотрении предшественниками теории роста Харрода-Домара. См. D.J. Coppel "A

and Laissez Faire, ed. A.P. Thirlwall (1978); и D. Collard "A.C. Pigou, 1877—1959", *Pioneers of Modern Economics in Britain*, eds. O'Brien and Presnell; и J. Melitz "Pigou and the "Pigou Effect" *Rendez-Vous With the Author*" (*SEJ*, October 1967). Последний иронизирует по поводу того, что Пигу в действительности никогда не формулировал эффект, который ему приписывают. Хорошее изложение взглядов Хоутри, друга Кейнса, который в теоретическом отношении был от него еще дальше, чем Пигу, дает E.D. Davis "R.G. Hawtrey, 1879—1975", *Pioneers of Modern Economics in Britain*, eds. O'Brien and Presnell.

Чтобы доказать, что по крайней мере некоторые из экономистов-классиков верили в то, что сокращение зарплаты может избавить от безработицы, см. E. Cannan "The Demand for Labour" (*EJ*, September 1932); и J. Rueff "L'assurance-chomage cause du chômage permanent" (*REP*, April 1931). Статья Рюэффа вызвала значительную оппозицию во Франции еще до 1936 г. Не изменившиеся взгляды Рюэффа по данному вопросу в более поздний период можно обнаружить в статьях Nouvelle "Discussion sur le chômage, les salaires et les prix" (*Ibid.*, September-october 1951), и "The Fallacies of Lord Keynes' General Theory" (*QJE*, 1947), J. Tobin, сопровождаемая полемикой с Дж. Тобином (*Ibid.*, 1948), все перепечатано в *ЖМКА*, II. Книга M. Casson "Economics of Unemployment. An Historical Perspective" (1983) вышла слишком недавно, чтобы принимать ее в расчет, однако гл. 1—3, 7—8 этой замечательной работы сводят воедино концепции Пигу, Кэннана и Генри Клэя в качестве характеристики докейнсианской теории занятости.

О докейнсианской истории "компенсационной теории расходов на общественные работы" в Англии и США см. статью C.J. Anderson (*JPE*, September 1945); смотри также S.H. Slichter "The Economics of Public Works" (*AER*, 1934), перепечатано в *Readings in Fiscal Policy*, eds. A. Smithies and J.K. Butters (1955). Последняя — типичный пример докейнсианского образа мышления. Значение концепции мультипликатора как количественного соотношения между чистым приростом расходов и последующим возрастанием дохода, по всей видимости, ясно не осознавалось вплоть до появления знаменитой статьи Кана в "Economic Journal" в июне 1931 г. Он появляется в книге Пигу, а еще ранее у Бейджхота (Bagehot), но ни один из них не думал о возможности установить количественную величину мультипликатора: см. H. Hegeland "The Multiplier Theory" (1954), chaps. 1 and 2; A.L. Wright "The Genesis of the Multiplier Theory" (*OEP*, June 1954); и Patinkin "Anticipations of the General Theory?", chap. 7. Крайне интересное рассмотрение распространенных точек зрения по этому вопросу см. в работе S.S. Alexander "Opposition to Deficit Spending for the Prevention of Unemployment", *Income, Employment and Public Policy*, eds. L.A. Metzler, and others (1948, в бумажной обложке). В книге G. Garvey "Keynes and the Economic Activists of Pre-Hitler Germany" (*JPE*, 1975), перепечатано в *ЖМКА*, II, автор показывает, что нечто похожее на кейнсианскую политику защищали многие германские экономисты в начале 30-х годов.

Одной из исторических загадок кейнсианской революции было соотношение между теорией Кейнса и крайне кейнсианским образом мышления шведских политиков в начале 30-х годов. Шэкль в своей книге Shackle "The Years of High Theory: Invention and Tradition in Economic Thought", 1926—1939 даже утверждает, что "Мюрдаль в своей работе "Monetary Equilibrium" (1934) предвосхитил все наиболее существенное в кейнсианской "Общей теории", так что если бы "Общая теория" никогда не была бы написана, работа Мюрдаля по существу дала бы нам ту же теорию". То же самое он утверждает относительно трудов Болина, в особенности относительно его "On the Formulation of Monetary Theory" (1933), перепечатано в *HOPE*, Fall, 1978. С тех пор в Швеции ведутся нескончаемые споры не только по вопросу о приоритете открытия кейнсианской теоретической системы, но и о влиянии этой системы на современную шведскую экономическую политику. Патинкин в книге "Anticipations of the General Theory?", chap. 2, рассматривает весь этот спор и присоединяется к тем, кто отрицает тот факт, что Стокгольмская школа упредила основные идеи "Общей теории".

Прочие авторы, которых иногда рассматривали в качестве предшественников Кейнса, такие, как Гобсон или Фостер и Кэтчингс, оказались по тщательном рассмотрении предшественниками теории роста Харрода-Домара. См. D.J. Corrock "A



*Reconsideration of Hobson's Theory of Unemployment*" (MS. January 1953); и A.H. Gleason "Foster and Catchings: A Reappraisal" (JPE. April 1959), с весьма уместной сопроводительной заметкой J.A. Carlson "Foster and Catchings: A Mathematical Appraisal" (Ibid. August 1962). Чтобы познакомиться с авторами, которые объединили анализ, основанный на сопоставлении сбережений и инвестиций, с идеями, коренящимися в количественной теории денег, еще за десять лет до появления "Общей теории", см. J.R. Presley "D.H. Robertson, 1890—1963", *Pioneers of Modern Economics in Britain*, eds. Brien and Presnell. P. Уайлс анализирует взгляды американских современников Кейнса, которые в тот же период высказывали взгляды, удивительно близкие его взглядам, в статье R.C. Wiles "The Macroeconomics of John Maurice Clark" (RSE. September 1971).

Другим предшественником, который начинал с Маркса, Люксембург и Туган-Барановского, чтобы прийти в итоге ко многим выводам кейнсианского характера, был Михал Калецкий. О докейнсианских идеях Калецкого см. G.R. Feiwel "The Intellectual Capital of Michael Kalecki" (1975), chaps. 1 and 2; and Patinkin "Anticipations of the General Theory?", chap. 3.

Кейнс, чьи работы так стимулировали развитие национального счетоводства, с чрезвычайным уважением относился к статистике, не говоря уже об эконометрике и математической экономии. Обо всем этом см. памфлет Р. Стоуна "Keynes, Political Arithmetics and Econometrics" (1978) and Patinkin "Anticipations", chap. 9.

Крайне интересную главу в истории развития кейнсианской экономической теории после Кейнса см. P.A. Samuelson "The Balanced-Budget Multiplier: A Case Study in the Sociology and Psychology of Scientific Discovery" (HOPE. Spring 1975); и H.M. Somers "On the Origins of the Balanced-Budget Multiplier-Theorem" (Ibid. Summer 1977).

До сих пор мы ничего не сказали о концепции стагнации — этой точке зрения, мимоходом упомянутой в "Общей теории" и позднее развитой Э. Хансеном как теория вековой тенденции возрастания безработицы вследствие снижения темпов роста населения, исчерпания ресурсов и исчезновения трудосберегающих технических изменений. В этой связи см. G. Terborgh "The Bogy of Economic Maturity" (1945), A.H. Hansen "The Stagnation Thesis", серию статей опубликованных в 1941, 1951 и 1954, перепечатано в *Smithies-Butters Readings in Fiscal Policy*; и J. Burkhead "The Balanced Budget" (QJE, 1954), перепечатано там же, — работу, нанесшую смертельный удар этой теории.

Кривая Филлипса была предложена А.У. Филлипсом в статье A.W. Phillips "The Relationship Between Unemployment and the Rate of Change of Money Rates in the United Kingdom, 1861—1957" (Ec., 1968), перепечатано там же, *Penguin Modern Economics Readings, Inflation*, eds. R.J. Ball and P. Doyle (1969). После этого обнаружилось, что та же мысль уже давно пришла в голову И. Фишеру — см. "A Statistical Relation Between Unemployment and Price Changes" (1926), перепечатано под названием "I Discovered the Phillips Curve" (JPE. March/April 1973).

Из литературы, рекомендованной к гл. 15, работа Фридмена М. (Friedman M. *The Optimum Quantity of Money and Other Essay*. 1969) содержит Президентское обращение к Американской Экономической Ассоциации "The Role of Monetary Policy" (AER, 1968), в котором так же, как и в других важных статьях, как, например "The Demand for Money: Some Theoretical and Empirical Results" (JPE, 1959), Фридмен стремится показать, что спрос на деньги является неэластичным по проценту, а в статье "The Lag in Effect of Monetary Policy" (JPE, 1961) обосновывается правило фиксированного темпа роста денежного предложения в качестве альтернативы дискреционной денежной политике. В добавление к этому имеется работа М. Фридмена "A Theoretical Framework For Monetary Analysis" (JPE, 1970), перепечатанная вместе с ответом его критикам в R. Y. Gordon, ed., "Milton Friedman's Monetary Framework" (1974), в которой используется модель определения дохода на основе кривых *IS — LM* для объяснения различия между монетаризмом и кейнсианской теорией. Фридменовскую Нобелевскую лекцию, в которой введена концепция кривой Филлипса с положительным наклоном, можно прочитать в виде статьи M. Friedman "Inflation and Unemployment: The New Dimension of Politics" (JPE, 1977), переизданной под названием "Inflation and Unemployment" (1977). Новое объяснение асимметрии между фирмами и рабочими,

объясняющей отклонения от вертикальной кривой Филлипса, дано Фридменом в работе M. Friedman "Unemployment Versus Inflation? An Evaluation of the Phillips Curve" (1975). Наконец, существует работа M. Friedman and D. Meiselman. "The Relative Stability of Monetary Velocity and the Investment Multiplier in the United States, 1897—1958", Commissions on Money and Credit, Stabilization Policies (1963), в которой теория Кейнса и монетаризм сравниваются на применительном уровне. Противоречие, порожденное этой работой, рассматривается в статье W.C. Brainard and R.N. Cooper "Empirical Macroeconomics: What Have We Learned in the Last 25 Years?" (AER. May 1975). В качестве учебника по макроэкономике, включающего фридменовскую гипотезу естественной нормы безработицы, см. R.Y. Gordon "Macroeconomics" (1968, 2nd ed., 1981).

Большинство новаторских статей, посвященных рациональным ожиданиям, перепечатаны в книге R.E. Lucas, Jr. "Studies in Business-Cycle Theory" (1981) и в двухтомной антологии "Rational Expectations and Econometric Practice", eds. R.E. Lucas, Jr. and T.J. Sargent (1982). Следует предупредить читателя, что все это представляет собой крайне трудное чтение. Лучший способ усвоить эту "новую" классическую макроэкономику — это прочитать следующие работы: A.M. Santomero and J.J. Seater "The Inflation-Unemployment Trade-Off: A Critique of the Literature" (JEL. June 1978), В. Kantor "Rational Expectations and Economic Theory" (Ibid. December 1979), которые показывают, что ничего нового под луной нет, а также работу R. Maddock and M. Carter "A Child's Guide to Rational Expectations" (March, 1982), которая приятна тем, что вернет вас в детство; и книгу G.K. Shaw "Rational Expectations. An Elementary Exposition" (1984). Кроме того, существует полезная статья R. Maddock "Rational Expectations Macrotheory: A Lakatosian Case Study in Program Adjustment" (HOPE. Summer 1984).

Сегодня существует множество книг по теории инфляции, которые более или менее покрывают содержание этой главы. К примеру, стоит упомянуть две книги J.A. Trevithick and C. Mulvey "The Economics of Inflation" (1975) and J. Flemming "Inflation" (1976). Однако мне лично больше всего нравится книга M. Desai "Testing Monetarism" (1981), в особенности гл. 1, 2 и 4, и в дополнение к ней статья R.G. Lipsey "The Understanding and Control of Inflation: Is There a Crisis in Macroeconomics?" (CJE. November 1981), — обе крайне созвучны моим собственным методологическим предпочтениям. Как противовес работам Десаи и Липси см. воодушевленный обзор Шеффрина в его книге S.M. Sheffrin "Rational Expectations" (1983), chaps. 1, 2 and 6.

## Методологический постскрипtum

Что может объяснить экономическая наука? На каком основании принимаются или отвергаются экономические теории? Чем характеризуются экономические идеи непреходящей ценности? Как можно использовать экономическое знание на практике? Эти вопросы мы задали во введении к этой книге. Знаем ли мы теперь ответы на них?

Со времен Адама Смита экономическая наука манипулировала крайне абстрактными предпосылками, полученными либо путем интроспекции, либо на основе нестрогих эмпирических наблюдений. С их помощью создавались теории, дающие прогноз реальных событий. Даже если некоторые предпосылки содержали ненаблюдаемые переменные, выведенные из них положения в конечном счете сопоставлялись с реальным наблюдаемым миром: экономисты стремились "объяснить" экономические явления как они есть. Таким образом, экономисты всегда рассматривали центральные положения своей дисциплины как "науку" в современном смысле этого слова: их целью было получить точные и интересные прогнозы, которые, по крайней мере в принципе, можно было опровергнуть эмпирически. В действительности они часто забывали об этой научной установке: история экономической науки изобилует тавтологическими определениями и теориями, сформулированными так, что их просто невозможно опровергнуть. Но ни один экономист XIX и XX веков, занимавшийся вопросами методологии, никогда не отрицал справедливости правила, которое теперь стало широко известно как правило демаркации Поппера: теории являются "научными", только если их в принципе можно опровергнуть.

Такие методологи, как Сениор, Дж.С. Миль, Кэрнс, Сиджуик, Джевонс, Маршалл, Джон Невилл Кейнс, Бём-Баверк и Парето, часто уделяли основное внимание другим вещам и, разумеется, не придавали должного значения проблеме разработки адекватных эмпирических тестов для проверки теорий, однако ничто из написанного ими не противоречит той идее, что "объяснить" — значит, в конечном счете предсказать, что то или иное событие произойдет или не произойдет.

"Эссе о природе и значении экономической науки" Роббинса (1932) часто приводят как пример противоположного подхода, утверждающего безотносительность эмпирических проверок для определения истинности или ложности экономической теории<sup>1</sup>. Но Роббинс стремился изгнать из экономической науки ценностные суждения. При этом осталось неясным, хотел ли он вовсе упразднить экономическую теорию благосостояния или только разделить "позитивную" и "нормативную" теории, оставив статус науки лишь за первой. Кроме того, уже после неоднократного прочтения книги так и остается неясным, действительно ли Роббинс полностью разделял точку зрения "радикального априоризма" хотя многие фрагменты книги указывают на правомерность такой интерпретации. Сторонники "радикального априоризма" считают экономическую теорию системой логических выводов из набора постулатов, которые в свою очередь порождаются интроспекцией и не подлежат эмпирической проверке.

Прямой противоположностью "радикального априоризма" является "ультраэмпиризм", приверженцы которого отказываются признать любой постулат или предпосылку, которые не могут быть непосредственно верифицированы<sup>2</sup>. Иными словами, "ультраэмпирист" предлагает начинать с фактов, а не с предпосылок. Однако даже "априорист" может согласиться с тем, что если не сами субъективные предпосылки, то

хотя бы полученные на их основе предсказания должны быть подвергнуты эмпирической проверке.

С другой стороны, немногие "ультраэмпиристы", как бы ревностно они ни настаивали на том, что все научные высказывания должны быть эмпирически верифицируемы, заходят так далеко, чтобы отрицать важность тавтологий и тождеств в научном анализе. Спор идет лишь о сравнительной важности этих двух элементов исследования, и большинство экономистов, начиная с Сениора и Дж.С. Милля — первых методологов этой науки, занимали промежуточную позицию между "радикальным априоризмом" и "ультраэмпиризмом".

### 1. Принцип опровержимости в классической экономической теории<sup>3</sup>

Между тем история экономической науки показывает нам, что экономисты на удивление часто нарушали даже свои собственные методологические предписания, не говоря уже о более поздних. Экономисты-классики подчеркивали, что выводы экономической науки в конечном счете основываются на постулатах, в равной степени почерпнутых из наблюдаемых "законов производства" и субъективной интроспекции. Методологические диспуты в классическую эпоху принимали вид протеста против нереалистичности и неадекватности предпосылок, на которых основывалась вся дедуктивная система. При этом необходимость опытной проверки предсказаний, полученных с помощью логической дедукции, сомнению не подвергалась. Эмпирическая верификация экономической теории считалась настолько простым делом, что даже не заслуживала описания: достаточно было "пойти и посмотреть". Но несмотря на авторитетное заявление Дж.С. Милля: "Трудно переоценить необходимость тщательной проверки нашей теории путем сравнения... результатов, которые она предсказывает, с наиболее достоверными данными о том, что происходит в действительности", никто так и не попытался проверить доктрины классиков, используя накопленный к середине XIX века статистический материал. Так, например, спорные моменты в теории Рикардо были связаны с динамикой производительности в отраслях, которые производят блага, покупаемые на заработную плату (*wage goods*). Проблема состояла в том, какие факторы сильнее: вызывающие падение или рост этого показателя. Ответ на этот вопрос можно было найти эмпирически, учитывая, что к 1840-м годам исследователю уже была доступна некоторая информация о номинальной заработной плате и семейном бюджете рабочих. Уже можно было узнать, что "сельскохозяйственные усовершенствования" оказались более значительным фактором, чем рост населения, который теперь не "давит" на обеспечение людей продовольствием, а рост продуктивности сельского хозяйства ведет к устойчивому снижению реальных затрат на производство благ, покупаемых на заработную плату. Однако несмотря на это, классики продолжали верить в неустранимую опасность, связанную с редкостью природных ресурсов. Защищая свою теорию, они предпочитали ссылаться на силу "противодействующей тенденции". Действительно, экономисты-классики считали некоторые переменные в своем анализе экзогенными, например темп технического прогресса в сельском хозяйстве, склонность рабочего класса ограничивать размеры семьи, предложение предпринимательской инициативы. Однако вместо того чтобы признаться, что им ничего не известно о движении этих переменных, классики высказывали смелые гипотезы об их изменении во времени. В большинстве случаев они не задавались вопросом, действительно ли экзогенные переменные являются независимо определяемыми константами.

Другая проблема, которую они не замечали, состояла в том, являются ли факторы, отнесенные ими к "противодействующей тенденции" добавочными параметрами в их исходных уравнениях или они меняют саму структуру этих уравнений. Неверные прогнозы мальтуссовской теории народонаселения объясняются тем, что мотивы к ограничению рождаемости вовсе не были независимы от исхода гонки между величиной населения и объемом "средств существования". Хлебные законы не привели к пагубным последствиям, предсказанным Рикардо, потому что он не рассматривал проблему технических усовершенствований в сельском хозяйстве, поверив в то, что

английские лендлорды не способны к усовершенствованиям, хотя эта точка зрения опровергалась опытом истории.

Если бы экономисты-классики последовали призыву Милля о "необходимости тщательной проверки нашей теории", они бы обнаружили эти изъяны и усовершенствовали бы свою теорию.

Однако отсутствие альтернативной теории, которая по охвату и практическому значению была бы сравнима с рикардовской, порождало стимулы не к пересмотру теории, а к выработке "оборонительной методологии".

Следующим примером является теория Маркса. Склонность этого автора приписывать все расхождения своей теории с фактами диалектическим "внутренним противоречиям" капитализма давала ему стопроцентную гарантию от опровержений. Кроме того, он постоянно впадал в "апокалипсические заблуждения" [см. гл. 3, 4]: в его теории существовали "законы движения", подтверждавшиеся фактами, если, разумеется, этому не мешали "противодействующие тенденции". В последнем случае предполагалось, что в скором времени факты подтвердят соответствующий закон. Однако расплывчатые формулировки, в которые Маркс облакал свои долгосрочные предсказания, заставляют предположить, что он отдавал себе отчет в наличии фактов, способных опровергнуть любой так называемый "закон", — "законы движения, которые никогда не могут быть верифицированы, не заслуживают своего названия. Таким образом, даже Маркс в конечном счете признавал, что экономические теории должны быть в принципе опровержимыми, но его собственная система не соответствовала этому методологическому императиву.

## 2. Принцип опровержимости и неоклассическая теория

Модель совершенной конкуренции, возникшая в разгар маржиналистской революции, во многом восходила к предшествовавшим, более широко сформулированным положениям теории благосостояния типа тезиса о "невидимой руке". Но ограничив область исследования, маржиналисты добились большей строгости самой модели. Они ограничились описанием взаимодействия нескольких непрерывных переменных и объяснением небольших изменений этих переменных. Все факторы экономического роста, такие, как рост потребности, увеличение населения, технический прогресс и даже сам ход времени, были отнесены к "прочим равным". Затем было показано, что остающаяся система уравнений, содержащая эндогенные переменные, имеет единственное устойчивое решение. Проблема достижения равновесия вначале исследовалась методами сравнительной статики: исходной точкой для анализа являлось состояние равновесия, а далее показывалось, как изменение одного или нескольких параметров вызывает процесс адаптации, ведущий к новому устойчивому равновесию. Вальрас видел эту проблему и ошибочно полагал, что ему удалось ее решить: в действительности его концепция "нащупывания" (*tâtonnement*) и аналогичная концепция "перезаключения контрактов" Эджуорта продемонстрировали, что рынки могут достичь равновесия "одним прыжком" из любого исходного положения, и таким образом избавили экономистов от анализа трудностей, связанных с неравновесным обменом. Неопределенности точки равновесия удалось избежать, исключив всякую взаимозависимость функции полезности и производственной функции, а устойчивость равновесия достигалась введением различных ограничений на соответствующие функции и абстрагированием от незнания и неопределенности. Применение всех этих процедур оправдывалось рамками краткосрочного анализа, хотя это не удерживало исследователей от экскурсов в теорию благосостояния, предполагающих учет долгосрочных факторов.

Эндогенные переменные, встречавшиеся в неоклассических моделях, часто были принципиально ненаблюдаемыми, большинство теорем также не имело эмпирического смысла. Кроме того, микроэкономический характер анализа затруднял возможность проверки, потому что большая часть доступной статистической информации является агрегатной: проблема вывода макроэкономических теорем из микроэкономических предпосылок впервые была осознана только в связи с работой Кейнса.

К тому же постоянно нарушались правила, в соответствии с которыми те или иные переменные можно считать экзогенными: они должны быть независимыми от эндогенных переменных модели и друг от друга. Очевидно, что предпочтения населения и технология не только влияют на типичные эндогенные переменные неоклассической модели, но и испытывают обратное влияние, а также воздействуют друг на друга.

Обычно использование этих переменных как экзогенных оправдывается техникой анализа и удобством изложения. Для рассмотрения целого ряда практических проблем этих соображений действительно достаточно. Однако искушение прочитать в результатах анализа больше, чем позволяет примененная процедура исследования, слишком велико, и большинство экономистов-неоклассиков не устояли перед ним. Далеко идущие выводы о преимуществах совершенной конкуренции не были в достаточной мере обоснованы. Разумеется, аналитики сознавали, что применение конкуренции как инструмента экономического регулирования ограничено. Различие между частными и общественными издержками, феномен "естественной монополии", основанной на возрастании производительности ресурсов с ростом производства, и нежелательное с точки зрения этики распределение доходов, не говоря уже о существовании "общественных благ" и о проблеме *second best*, — все это создает возможность для государственного вмешательства в экономику. Но все эти тонкости как бы "прививались" к конкурентной модели, а не встраивались в нее. Кроме того, факторы роста стали считаться неэкономическими и перестали подвергаться систематическому анализу. Ограничив предмет экономической теории, неоклассики открыто признались в своей некомпетентности за пределами поставленных ими границ и, таким образом, исключили из своей дисциплины не только ряд выводов на уровне здравого смысла, но и несколько ценных идей. Легко убедиться, что во второй половине XIX века отношение экономистов к проблемам роста было весьма спокойным: вполне естественно, что такой автор, как Маршалл, полагал, что экономический рост будет поддерживаться автоматически, если "свободная" конкуренция в сочетании с минимальным государственным контролем обеспечит подходящую социополитическую среду.

В результате экономическая теория осталась без концепции роста или развития, если не считать таковой не слишком обнадеживающий вывод о том, что долгосрочная эволюция экономики определяется исключенными из рассмотрения неэкономическими факторами.

Неизбывный методологический грех неоклассической теории состоял в том, что она незаконно использовала микростатические теоремы, выведенные из "вневременных" моделей, в которых отсутствовали технический прогресс и увеличение доступных ресурсов, для предсказания хода событий в реальном мире. Наиболее яркий пример этого греха: постоянство долей труда и капитала в совокупном продукте обосновывалось тем, что агрегатная производственная функция имеет вид функции Кобба — Дугласа, хотя последняя применялась лишь в микроэкономической теории и не существовало никаких доводов в пользу ее агрегирования. Но мы знали и много других примеров той же ошибки: тезис о том, что общественное благосостояние можно повысить, облагая налогом отрасли с возрастающими удельными издержками и предоставляя субсидии отраслям с убывающими издержками [гл. 9, раздел 16; гл. 10, раздел 6]; теорию, в соответствии с которой в условиях монополистической конкуренции всегда существуют избыточные производственные мощности [гл. 10, раздел 9]; идею о том, что существование равновесия гарантирует его стабильность [гл. 10, раздел 21]; убежденность в том, что оплата факторов производства по их предельной производительности обеспечивает увеличение занятости во всей экономике, и теорию, определяющую долю каждого фактора [гл. 11, раздел 9]; умозаключение о том, что если показатели концентрации производства во всех отраслях не растут, то это означает, что существует оптимальный размер фирмы [гл. 11, раздел 17]; выводы о том, что капиталоемкость, или "средняя продолжительность производственного периода", в экономике представляет собой монотонную функцию нормы процента [гл. 12, раздел 18], что капиталоемкость падает во время циклического подъема и растет в фазе спада за счет эффекта Рикардо [гл. 12, раздел 30], а влияние роста инвестиций на процент-

ную ставку, ведущее к пересмотру капитальной стоимости, лежит в основе теории накопления капитала [гл. 12, раздел 41]; теорию, согласно которой безработица колеблется вокруг некоторой "естественной" нормы, поскольку отклонения от нее вызваны ошибками в ожиданиях, которые не могут длиться вечно [гл. 16, раздел 16]; наконец, ошибку, которую следует отнести к разряду фундаментальных: уверенность в том, что совершенная конкуренция есть достаточное условие эффективного распределения ресурсов [гл. 13, раздел 13].

Может ли "вневременная" экономическая теория что-либо предсказывать, если экономическая деятельность протекает во времени? Отвечая на этот вопрос, мы прежде всего должны отказаться от идеи о количественном характере научных экономических прогнозов. Предсказания большинства экономических моделей очевидно носят качественный характер: они определяют направление, в котором изменится эндогенная переменная под воздействием изменений одной или нескольких экзогенных переменных, не пытаясь угадать количественное значение этого изменения. Иными словами, вся неоклассическая теория имеет дело лишь со *знаками* частных производных первого или второго порядка и практически больше ни с чем. Как писал Самуэльсон в "Основах экономического анализа": "Метод сравнительной статики заключается в изучении реакции равновесного значения неизвестной нам величины на заданные изменения параметров... В отсутствие полной количественной информации о переменных, которые входят в уравнение, описывающее равновесное состояние, остается надеяться, что мы сможем сформулировать качественные ограничения на угол наклона, кривизну и прочие характеристики наших равновесных функций. Это позволит нам вывести определенные качественные ограничения, которым подчиняется реакция нашей системы на изменение некоторых параметров". Эту процедуру Самуэльсон называл "качественным исчислением", т. е. попыткой предсказать направление изменений, но не их величину.

В настоящее время всем очевидно, что мы не можем применить "качественное исчисление" к любой "сравнительно-статической" модели, для которой существует равновесное решение: всех на свете равенств предельных величин может быть недостаточно, чтобы получить проверяемый прогноз. Такая ситуация очень часто встречается в теории потребительского поведения: если эффект замещения и эффект дохода оказывают противоположные воздействия, исход зависит от их количественного соотношения, и чтобы его определить, недостаточно знать условия максимума первого и второго порядков. Таким образом, недолгий анализ убеждает нас в том, что множество неоклассических теорий ничего нам не дает с точки зрения "количественного исчисления". Если не ввести в модель дополнительной информации, накладывающей ограничения на соответствующие функции, она сообщит нам лишь то, что точка равновесия находится там, где она должна находиться. Но в таком случае почему экономисты до сих пор пользуются такими бессодержательными моделями?

### 3. Насколько применим критерий опровержимости в экономической теории

В 1953 г. Фридмен опубликовал свое эссе о "методологии позитивной экономической теории", которое в скором времени породило столь же оживленную методологическую дискуссию, как и эссе Рэббинса в 1932 г.<sup>4</sup> Фридмен утверждал, что критики экономической теории обычно сценивали ее предпосылки, а не выводы. С его точки зрения, ценность экономической теории определяется не "реалистичностью" ее предпосылок, а точностью ее прогнозов. Методологическая позиция Фридмена была бы неуязвимой (большинство предпосылок экономической теории содержит ненаблюдаемые переменные, и требовать их реалистичности просто бессмысленно) если бы он не настаивал на том, что точность прогнозов является *единственным* критерием оценки теорий.

Если теория строго выведена из некоторых аксиом, реализм предпосылок логически эквивалентен реализму выводов. Однако весьма немногие экономические концепции отличаются подобной логической последовательностью. Как правило, экономические гипотезы не связаны со своими предпосылками ясной и однозначной дедуктивной связью. Поэтому непосредственное наблюдение может дать теоретiku дополни-

тельную информацию при оценке таких поведенческих предпосылок, как транзитивность потребительских предпочтений, или таких технических предпосылок, как постоянная производительность факторов в производственных функциях. Но именно потому, что теория сформулирована нестрого, такая дополнительная информация может лишь убедить нас в том, что ее следовало бы проверить на соответствие критерию опровержимости. Короче говоря, Фридмен был совершенно прав, заявляя, что проверка реалистичности предпосылок не может быть самостоятельным тестом для теории, применяемым вместо прогнозного теста или наряду с ним.

В то же время необходимо признать, что предписание "проверяй выводы, а не предпосылки" само по себе нам мало что дает. Критерий опровержимости выводов можно применять с различной степенью строгости. Если предсказания теории не противоречат фактам, теория принимается на вооружение, причем степень доверия к ней зависит лишь от объема подтверждающей ее информации. Но что если предсказания опровергаются фактами? Если у нас нет альтернативной "простой", "элегантной" и "конструктивной" теории, объясняющей эти факты (таковы критерии, по которым мы выбираем наилучшую теорию из тех, что предсказывают один и тот же исход), экономисты потребуют достаточного количества опровержений, чтобы отбросить существующую концепцию. Но насколько велико это достаточное количество? Экономисты не терпят теоретического вакуума точно так же, как природа не терпит пустоты. В экономической теории, как и в других науках, теория отвергается не просто под влиянием фактов, а только при наличии лучшей теории. Поскольку контролируемый эксперимент в общественных науках почти невозможен<sup>5</sup> и противоречия между теорией и фактами никогда не носят абсолютного характера, экономистам для того, чтобы отбросить какую-либо теорию, нужно гораздо больше фактов, чем, скажем, физикам.

Если следовать критериям точности, принятым в естественных науках, прогнозы экономистов не выдерживают критики. Экономисты часто бывают вынуждены проверять свои гипотезы косвенным способом, например исследуя "реалистичность" предпосылки или проверяя выводы своей теории на материале, не имеющем к ней непосредственного отношения. Поэтому экономическую теорию легко критиковать за то, что ее основные предпосылки — такие, как транзитивность предпочтений, максимизация прибыли при постоянном уровне риска, независимость друг от друга функции полезности и производственной функции и т. п., — не соответствуют реально наблюдаемому поведению. Если бы выводы из теорем экономической теории поддавались однозначной проверке, никто бы никогда не услышал о нереалистичности предпосылок. Но теоремы экономической теории невозможно однозначно проверить, поскольку все предсказания имеют здесь вероятностный характер.

Убедившись, что присутствие "возмущающих воздействий" не дает нам применить к экономической теории строгий критерий опровержимости, мы перестанем удивляться тому, что она содержит такое множество в принципе "неопровержимых" концепций. Многие экономические явления еще не подвергались теоретическому осмыслению, однако экономисты не хотят молчать только потому, что методологи считают истинно научными лишь опровержимые теоремы. Не следует отвергать "теорию" только за то, что она пока не поддается проверке, и даже за то, что она в принципе непроверяема, если она привлекает внимание к важной проблеме и задает некоторые рамки для ее обсуждения, из которого когда-нибудь может возникнуть поддающийся проверке вывод. Нельзя отрицать, что многие так называемые "экономические теории" лишены какого-либо эмпирического содержания и служат лишь для упорядочения информации. Требовать удаления всех этих эвристических инструментов и теорий ради строгого соблюдения принципа опровержимости — значит требовать приостановки исследований во многих областях экономической науки. Действительно, экономисты часто обманывали самих себя и своих читателей, впадая в то, что Леонтьев как-то назвал "теоретизированием, замкнутым в себе самом", и представляя тавтологии в качестве значительных достижений экономической теории. Но бороться с этой практикой можно, лишь проясняя цель исследования, а не прибегая к радикальному и преждевременному хирургическому вмешательству.



Далее, не всегда просто различить тавтологии и опровержимые тезисы. "Теорию", представляющую собой лишь собрание выводов из "удобных" предпосылок, которые нельзя опровергнуть ни при каких мыслимых обстоятельствах, иногда можно представить в виде проверяемой гипотезы. После столетней дискуссии экономисты так и не пришли к единому выводу по поводу теории народонаселения Мальтуса: является ли она сложной тавтологической системой, которая может "объяснить" все без исключения демографические факты, или представляет собой поддающийся опровержению прогноз динамики душевого дохода. Каковы бы ни были собственные намерения Мальтуса, его теорию можно интерпретировать так, чтобы она соответствовала критерию опровержимости (в этом виде она и была опровергнута). Концепция убывающей кривой спроса в сочетании с оговорками о прочих равных не может быть опровергнута, поскольку, если и спрос на благо, и его цена одновременно падают (в то время как другие цены, доходы и ожидания остаются неизменными), это всегда можно объяснить изменением вкусов потребителя и таким образом спасти первоначальную гипотезу. Но ту же самую концепцию можно сделать проверяемой, если предположить, что вкусы в течение данного периода остаются неизменными либо изменяются известным нам образом. Предпосылка устойчивости вкусов — это настоящая эмпирическая гипотеза, и все труды по статистической оценке функции спроса так или иначе имели отношение к ее проверке.

То же самое, что было сказано о спросе, можно повторить о предложении. Само по себе понятие производственной функции — набор всех известных технологий производства — настолько общо, что его не назовешь содержательным. Реальные бизнесмены не перебирают все известные технологии, поскольку издержки, связанные с получением дополнительного опыта, здесь весьма значительны. Существенно для фирмы различие не между известными и неизвестными технологиями, а между опробованными и неопробованными. Теоретики привыкли относить всю доступную технологическую информацию к "производственным функциям", а все новое знание — к "инновациям". Но в реальной жизни все обстоит иначе: большинство "инноваций" воплощено в новых капитальных благах, а фирмы движутся вдоль производственной функции и сдвигают ее в одно и то же время. Тем не менее, если мы считаем производственную функцию неизменной, то можем дать ей эмпирическую интерпретацию. На практике верифицировать эту функцию очень трудно, но в принципе возможно. Что же касается самой гипотезы о неизменности производственной функции, то ее проверкой недавно занялись, хотя и без особого успеха, модели роста, оперировавшие "воплощенными" (*embodied*) и "невоплощенными" (*disembodied*) инновациями. Таким образом, выяснилось, что два фундаментальных положения неоклассической теории цены, которые часто считались "законами природы", — 1) избыточный спрос ведет к повышению цены и 2) превышение цены над издержками ведет к росту выпуска — в принципе поддаются проверке и опровержению.

Чтобы пояснить нашу точку зрения, попросим читателя изучить следующий, в достаточной мере случайный перечень знакомых ему тезисов и ответить на несколько вопросов. Прежде всего — опровержимые это утверждения или эвристические? Если опровержимые, то на практике или только в принципе? Если эвристические, то являются ли они полезными отправными пунктами для последующего анализа, и если да, то почему?

1. Специфический косвенный налог на определенное изделие не полностью войдет в его цену, если эластичность спроса больше нуля, а эластичность предложения меньше бесконечности.
2. Эластичность спроса на товар определяется степенью его замещаемости в потреблении.
3. Рост номинальной заработной платы в конкурентной отрасли ведет к снижению занятости.
4. В отсутствие технического прогресса рост отношения капитал/труд в экономике ведет к росту заработной платы и уменьшению доходов собственников капитала.

5. Трудосберегающими являются те инновации, которые сокращают долю капитала в произведенном продукте при неизменных ценах на факторы производства.
6. "Отраслью" называется группа фирм, продукты которых являются полными или близкими субститутами.
7. Совершенная конкуренция невозможна, если продуктивность факторов растет вместе с объемом производства.
8. Гипотеза максимизации прибыли адекватно описывает поведение фирм, поскольку в конкурентной борьбе выживают только те, кто максимизирует прибыль.
9. Одинаковое увеличение расходов государства увеличит национальный доход на ту же сумму, если предельная склонность к потреблению в данном обществе больше нуля и меньше единицы.
10. Налог, которым облагается продукция отрасли с линейно однородной производственной функцией, приведет к уменьшению благосостояния потребителей, превосходящему полученную от введения налога выгоду.
11. Возрастание или убывание производительности факторов при росте производства всегда связано с неделимостью того или иного производительного блага.
12. Ожидания цен всегда являются "рациональными" в том смысле, что ожидаемое среднее значение вероятностного распределения прогнозируемых цен идентично среднему значению вероятностного распределения действительных цен.

Подумайте над этими вопросами, и вы убедитесь, что установить опровержимость какой-либо экономической теории очень непросто. Еще труднее решить, что делать с теми теориями, которые не могут быть опровергнуты ни при каких обстоятельствах, и как именно проверять опровержимые теории. Короче говоря, эмпирическая проверка, может быть, и является душой экономической теории, но душа — это далеко не все, что в этой теории есть \*.

#### 4. Роль ценностных суждений

Предположим, что мы смогли разделить экономическую науку на проверяемые и непроверяемые теории и достигли единого мнения о том, насколько верны проверяемые теории. Это, однако, еще не все. Теперь мы должны еще оценить их *важность* или *полезность*. Это ставит перед нами проблему, которая относится уже к области нормативной, а не позитивной экономической теории.

В 1930-е годы после многочисленных нападок на утилитаристскую теорию благосостояния была создана новая паретянская теория, стремившаяся избежать сравнения функций полезности у различных индивидов. Недавно эта "научная" теория благосостояния в свою очередь подверглась критике, и некоторые экономисты вернулись к лозунгу Сениора о том, что экономическая теория должна быть исключительно

\* Критерий опровержимости трудно применить не только в экономической теории. Возьмем для примера психоанализ. Что это — наука или психологическая помощь людям, отвергнутым современной цивилизацией? Если это наука, то являются ли ее основные концепции: эдипов комплекс, разделение психики на *id*, *ego* и *superego*, сублимация, подавление и т. д. — опровержимыми? Несмотря на то, что этой области знания исполнилось уже более шестидесяти лет, единого ответа на эти вопросы нет ни у самих психоаналитиков, ни у критиков психоанализа. В каком-то смысле ситуация в психоанализе гораздо хуже, чем в экономической теории. Экономисты хотя бы согласны с тем, что их теория является наукой и что ее принципы должны в конечном счете выдерживать эмпирическую проверку. Психоаналитики же иногда утверждают, что Фрейд пытался не объяснить невротические симптомы в категориях причины и следствия, а осмыслить их как скрытые, но полные смысла формы общения. Следовательно, психоанализ трактуется ими как искусство врачевания и может оцениваться исключительно исходя из результатов лечения. Однако и "терапевтические" аспекты психоанализа изучены очень слабо, и трудно понять, как психоаналитики могут лечить своих пациентов, если их интерпретация невротического поведения не соответствует действительности. Во всяком случае, по статусу критерия опровержимости экономическая наука находится примерно посередине между психоанализом и ядерной физикой.

"позитивной". Но что бы мы ни думали о современной теории благосостояния, несомненно одно: экономическая мысль развивалась в значительной мере потому, что люди стремились дать оценку различным экономическим системам. Именно это стремление было источником вдохновения почти для всех великих экономистов. Действительно, трудно вообразить, как бы выглядела экономическая теория, если ее очистить от всех следов теории благосостояния. Прежде всего, не имея критериев оценки, мы не смогли бы даже поставить проблему "эффективного" распределения редких ресурсов между альтернативными способами их использования.

Конечно, система цен сама дает нам критерий оценки, потому что каждый доллар, кому бы он ни принадлежал, стоит одинаково. Однако для того чтобы одобрить результаты, к которым приводит система конкурентных цен, от нас требуется ценностное суждение. Система цен — это своего рода выборы, в которых голосование представляет собой трату денег и некоторым избирателям разрешается голосовать много раз. Экономисты постоянно делают важнейшее ценностное суждение, когда учитывают только определенные виды индивидуальных предпочтений. Нам, конечно, хорошо известно, почему экономисты ограничиваются рассмотрением тех мотивов, которые поддаются оценке с помощью "денежного измерителя", но факт остается фактом — в основе экономической науки лежат ценностные суждения.

Но если экономисты исходят из ценностных суждений в начальном пункте своего анализа, то имеет ли экономическая теория право на звание науки? Этот невинный вопрос привел, пожалуй, к наибольшим методологическим злоключениям. С тех пор как Макс Вебер попытался решить эту проблему, сформулировав условия этической нейтральности в общественных науках, дискуссия о роли ценностных суждений в таких дисциплинах, как социология, политология и экономическая теория, не прекращалась. Критики экономической теории всегда утверждали, что объективная экономическая наука, свободная от ценностных суждений, невозможна в принципе. С другой стороны, практикующие экономисты, более или менее осознанно делающие ценностные суждения сами и прекрасно осведомленные о ценностных суждениях других экономистов — своих оппонентов, никогда не сомневались в том, что позитивную теорию не так легко отличить от нормативной, как изъясительное отклонение от повелительного в грамматике. Откуда же такая разница в ответах на, казалось бы, совершенно недвусмысленно поставленный вопрос?

Ортодоксальное веберовское понятие *свободной от ценностей (wertfrei)* общественной науки выведено из логических соображений: как учил нас Давид Юм, "вы не можете вывести должное из сущего". Поэтому описания и поведенческие гипотезы экономической теории *логически* не могут вести к этическим выводам. Именно поэтому ведущий методолог неоклассики Дж.Н. Кейнс написал еще в 1891 г.: "То, что мы можем изучать повторяющиеся экономические явления, не делая ценностных суждений и не формулируя никаких экономических "заповедей", настолько не требует доказательств (если проблема правильно понята), что в защиту этого тезиса мы можем привести одни трюизмы". Тем не менее то и дело мы слышим, что экономическая теория всегда в силу необходимости содержит ценностные суждения. По словам Мюрдала, "беспристрастная общественная наука никогда не существовала и логически не может существовать". Подобные утверждения могут иметь одно или несколько значений из приведенного ниже перечня:

1) круг проблем, которые надлежит исследовать экономистам, выбирается под влиянием той или иной идеологии;

2) выбор ответов на эти вопросы также идеологически обусловлен, поскольку экономическая наука изобилует противоречащими друг другу теориями, которые пока еще не подвергались эмпирической проверке;

3) даже те утверждения, которые касаются общепризнанных фактов, могут быть эмоционально окрашены, и поэтому их можно использовать как для описания, так и для убеждения;

4) консультации, которые экономисты дают политикам, могут носить отпечаток их ценностных суждений, поскольку цели и средства политики нельзя полностью

разграничить и, следовательно, цели нельзя рассматривать как нечто, заданное заранее;

5) и наконец, поскольку все экономические консультации на практике связаны со сравнением функций полезности у разных людей, которое не поддается проверке, всякое практическое применение экономической теории благосостояния почти неизбежно предполагает ценностные суждения.

Все эти утверждения, хотя они совершенно справедливы, не имеют никакого отношения к ортодоксальной концепции свободной от этики общественной науки.

В тезисе 1 происхождение теории перепутано с ее обоснованием. В своей "Истории экономического анализа" Шумпетер постоянно напоминает читателю, что всякая научная теория начинается с "видения" — "преданалитического акта познания, поставляющего материал для анализа", и в этом смысле любая наука идеологична с самого начала. Но совсем иное дело — утверждать, что по этой же самой причине идеологическим актом является также принятие или отклонение научной теории. Аналогично в тезисах 1 и 2 методологические суждения перепутаны с нормативными. Методологические суждения определяют тот или иной критерий оценки теории, а именно: уровень статистической значимости, принцип отбора данных, оценку их надежности и соответствие научных аргументов законам формальной логики. Все эти правила незаменимы в научной работе.

Нормативные же суждения происходят от этических воззрений и касаются желательности определенных видов поведения и общественных явлений. Лишь эти последние суждения могут быть исключены из позитивной науки.

Что касается тезисов 3 и 4, то надо признать, что экономисты вовсе не всегда избегали приукрашивающих определений и классификаций, специально рассчитанных на то, чтобы убедить аудиторию. Прежде чем рекомендовать определенные меры экономической политики, они нередко выясняли целевую функцию своих заказчиков — политиков. Но эти отклонения от доктрины "бесценностной" экономической теории вовсе не означают, что экономическая теория обязательно включает ценностные суждения. Мы можем просто сделать вывод, что экономисты должны, насколько это возможно, различать позитивные и нормативные факторы, определяющие выбор рекомендуемой ими политики. Они не должны скрывать тот факт, что их предложения содержат компромиссы для того, чтобы сделать их политически осуществимыми. Однако экономисты не должны отказывать в совете политикам только потому, что они не разделяют их целей, и обязаны отвергать точку зрения, согласно которой характер рекомендаций зависит от того, какого экономиста наняли для их составления.

Тезис 5 заслуживает особого рассмотрения. Экономическая теория благосостояния, будь-то чистая или прикладная — очевидно содержит ценностные суждения. Как мы уже отмечали, идея "бесценностной" теории благосостояния внутренне противоречива. Этот вопрос вообще никогда бы не вышел на первый план, если бы в новой паретианской теории благосостояния странным образом не утверждалось, что наличие консенсуса по поводу тех или иных ценностных суждений делает их "объективными". Очевидно, что субъективными при такой постановке вопроса остаются только те ценностные суждения, которые содержат сравнение функций полезности у разных людей. Но они-то как раз и исключаются из рассмотрения в данной теории.

## 5. Американский институционализм

Несмотря на приверженность концепции "позитивной" экономической теории и принципу эмпирической верификации прогнозов, большинство экономистов убеждаются в ценности традиционной доктрины не столько потому, что находят доказательства ее предсказательной способности, сколько потому, что их не удовлетворяют позитивные разработки критиков ортодоксального анализа. Лучше плохая теория, чем никакой. По большей части критики ортодоксии не предлагают никакой альтернативы. Исключением из этого правила, помимо марксизма, является американский институционализм<sup>6</sup>. Ни один труд по методологии экономической теории не может обойтись без упоминания этой последней и самой значительной попытки убедить экономистов,

что их теории должны основываться на аналогиях, взятых не из механики, а из биологии и юриспруденции.

"Институциональная американская теория" в узком смысле обозначает течение американской экономической мысли, связанное с именами Веблена, Митчелла и Коммонса. Дать ему единую характеристику непросто: на первый взгляд трое главных его представителей имеют мало общего. Веблен применил свой неподражаемый социологический анализ к исследованию жизненной философии бизнесмена; Митчелл посвятил почти всю свою жизнь сбору статистического материала, а Коммонс проанализировал правовые основы функционирования экономической системы. Неудивительно, что некоторые исследователи отрицали существование "институциональной экономической теории" как самостоятельного течения. Значит ли это, что целое поколение экономистов между двумя мировыми войнами заблуждалось, объединяясь под этим знаменем? Неужели у них не было никаких общих принципов?

Пытаясь определить суть "институционализма", мы обнаруживаем три черты, относящиеся к области методологии:

1) неудовлетворенность высоким уровнем абстракции, присущим неоклассике, и в особенности статическим характером ортодоксальной теории цены;

2) стремление к интеграции экономической теории с другими общественными науками, или "вера в преимущества междисциплинарного подхода";

3) недовольство недостаточной эмпиричностью классической и неоклассической теорий, призыв к детальным количественным исследованиям.

К этому следует добавить требование усилить "контроль общества над бизнесом" (так называлась опубликованная в 1926 г. книга Дж.М. Кларка), иначе говоря, благожелательное отношение к государственному вмешательству в экономику.

Эти четыре свойства весьма неравномерно представлены в трудах ведущих "институционалистов". Так, Веблен вовсе не был увлечен раскапыванием фактов экономической жизни и в принципе не возражал против абстрактно-дедуктивного метода неоклассиков. Более того, он отказался причислить к экономической науке труды немецкой исторической школы. Логический метод ортодоксальной теории его устраивал, чего не скажешь о ее гедонистической и атомистической концепциях человеческой природы, т. е. о теории потребительского поведения Джевонса-Маршалла. Кроме того, он решительно возражал против центрального тезиса неоклассической теории благосостояния, согласно которому совершенная конкуренция при некоторых ограничениях ведет к оптимальным результатам. Это он называл телеологией и апологией *status quo*. Экономическая теория, по мнению Веблена, должна быть эволюционной наукой. Под этим он имел в виду исследование происхождения и развития экономических институтов и взгляд на экономическую систему как на "кумулятивный процесс", а не "самоуравновешивающийся механизм". Экономические институты Веблен определял как комплекс привычных способов мышления и общепринятого поведения. Отсюда, казалось бы, следует, что "институциональная экономическая теория" должна содержать анализ общественных нравов и обычаев, выкристаллизовавшихся в виде экономических институтов. На самом же деле Веблен предлагает читателю то, что можно назвать *Kulturkritik* (критикой культуры. — *Прим. переа.*), под соусом из психологии инстинктов, расистской антропологии и крылатых выражений. "Демонстративное потребление" (*conspicuous consumption*), "денежное соперничество" (*pecuniary emulation*), "отсутствующие собственники" (*absentee ownership*), "свобода контроля" (*discretionary control*) — это лишь немногие из тех терминов, которыми он обогатил английский язык. Это сочетание было настолько уникальным и индивидуальным, что даже наиболее способные ученики Веблена не смогли продолжить или развить его традиции. Его книги, такие, как "Теория праздного класса" (1899) и "Теория делового предприятия" (1904), на первый взгляд принадлежат к экономической теории, но в действительности представляют собой исследование ценностей и взглядов "капитанов промышленности".

Приведем один пример, который покажет читателю, насколько трудно дать оценку идеям Веблена. Какую бы его книгу мы ни открыли, нам встретится идея о том, что

современное индустриальное общество характеризуется конфликтом между "денежными" и "промышленными" занятиями, "деловым предприятием" и "машинным процессом", "способностью продаваться" (*vendibility*) и "способностью оказать услугу" (*serviceability*), между "деланием денег" и "изготовлением благ", "приобретательством" и "производством". Речь идет о классовой борьбе, которая в условиях капитализма идет, согласно Веблену, не между капиталистами и пролетариями, а между бизнесменами и инженерами. Денежный образ мышления объединяет банкиров, брокеров, юристов и менеджеров, отстаивающих центральный принцип делового предприятия — принцип частного присвоения.

Напротив, дисциплина машинного производства влияет на промышленных рабочих и в еще большей степени на управляющих ими инженеров и техников.

Именно в этих терминах Веблен описывает современную ему индустриальную цивилизацию. Читая его, мы чувствуем, что нам что-то "объясняют". Но что именно? Противоречие между субъективными и объективными критериями экономического благосостояния? Или нас хотят убедить в том, что материальному благосостоянию следует придавать меньше значения, предполагая, в духе Гэлбрейта, что мы будем лучше жить, если у нас будет больше общественных благ и меньше всяких пустяков? А может быть, Веблен демонстрирует принципиальный порок ценовой системы? Или призывает к технократической революции? В трудах Веблена можно найти как поддержку, так и опровержение таких интерпретаций. Веблен никогда не объясняет нам, что же следует из всяких этих противоречий. Он не только не поднимает вопрос о том, на чем основаны его выводы, но и постоянно намекает, что описание и есть теория или (что еще хуже) что теория тем лучше, чем проциательнее описание.

Мыслителем совсем иного типа был Митчелл. Он не был расположен к методологическим атакам на предпосылки ортодоксальной экономической теории и избегал междисциплинарного подхода. Его "институционализм" состоял в сборе статистических данных, которые впоследствии должны были дать почву для объясняющих гипотез. Он был основателем Национального бюро экономических исследований и главным представителем направления, которое получило безжалостную характеристику: "измерение без теории"<sup>7</sup>.

Коммонс единственный из всех "институционалистов" написал книгу под названием "Институциональная экономическая теория" (1934), в которой, как и в другой его работе "Правовые основания капитализма" (1926), анализируются "действующие правила" ведения "дел", управляющие "отдельными транзакциями". "Транзакции", "действующие правила" и "дела" являются основными элементами его теоретической системы. Современникам же Коммонс был гораздо лучше известен как исследователь трудового законодательства. Его теоретические работы будят мысль, но написаны весьма туманно, и адекватно оценивать их удавалось лишь немногим комментаторам.

Таким образом, несмотря на некоторые общие черты, школа "институциональной теории" представляла собой не более чем легкую склонность к отступлению от ортодоксальной экономической науки. Это помогает нам понять, почему сам данный термин стал, в конце концов, синонимом "описательной экономической науки". В этом смысле можно говорить, что все мы нынче "институционалисты". Разумеется, если мы пересмотрим наши термины и включим в рассмотрение всех тех, кто внес вклад в "экономическую социологию", которую Шумпетер наряду с теорией, историей и статистикой считал одной из четырех основных областей экономической науки, мы должны будем записать в "институционалисты" Маркса, Шмоллера, Зомбарта, Макса Вебера, Паретто, Веббо и многих других. Как уже отмечалось, если экономический анализ изучает, как люди ведут себя в любое время, то "экономическая социология" исследует, как они пришли именно к своему образу поведения. Таким образом, экономическая социология занимается теми общественными институтами, которые влияют на экономическое поведение, как-то: государство, банки, земельная собственность, право наследования, контракты и т. д.

В такой формулировке спорить здесь не с чем. Но вряд ли Веблен, Митчелл и Коммонс согласились бы с такой интерпретацией их деятельности. Институционализм должен был не дополнить, а заменить традиционный экономический анализ.

Сегодня немногие экономисты считают себя последователями Веблена, Митчелла и Коммонса, хотя существует Ассоциация эволюционной экономической теории, издающая свой собственный журнал "Journal of Economic Issues" и преспокоенная желанием возродить дух отцов-основателей американского институционализма. Тем не менее институционалистское движение практически сошло на нет в 1930-е годы. Из этого не следует, что "институционалисты" не оказали никакого долговременного влияния. Вклад Митчелла в наше понимание делового цикла, и в особенности в ту революцию в области экономической информации, которая разделила экономическую науку XIX и XX столетий, настолько очевиден, что не нуждается в комментариях. Недавно возникший интерес к кибернетике, исследованию операций, теории управления, теории организации и общей теории систем, может быть, восходит к стремлению Веблена и Коммонса расширить поле исследования экономической науки. Но в области анализа "институционалистами" не удалось выполнить свое обещание и создать жизнеспособную альтернативу неоклассической теории. Именно по этой причине это течение постепенно потеряло свое влияние, хотя критика "институционалистами" неоклассической ортодоксии часто была совершенно обоснованной.

Из всей этой истории можно вывести такую мораль: чтобы победить старую теорию, недостаточно подвергнуть разрушительной критике ее предпосылки или собрать новые факты — надо предложить новую теорию.

#### 6. Зачем нам терять время на изучение истории экономической теории?

В экономической науке нет простых правил для того, чтобы отличить верную теорию от неверной, адекватную от неадекватной. Критерий опровержимости может поделить все экономические высказывания на позитивные и нормативные и, таким образом, подсказать нам, в какой области надо сосредоточить наши эмпирические исследования. При этом можно показать, что даже нормативные тезисы часто имеют скрытые позитивные основания, что оставляет нам надежду когда-нибудь проверить их эмпирически. Однако некоторые основополагающие нормативные теоремы никогда не удастся подвергнуть эмпирической проверке. Кроме того существует набор тезисов и теорем, которые, казалось бы, относятся к экономическому поведению, но не позволяют его прогнозировать. Короче говоря, значительная часть существующей экономической доктрины — это чистая метафизика. В этом нет ничего предвзятого, если, конечно, не принимать эту метафизику за науку. К сожалению, история экономической науки свидетельствует, что экономисты часто принимают мякину за зерно и полагают, что владеют истиной, хотя на самом деле это всего лишь сложная цепь определений или ценностных суждений, замаскированных под научные выводы. Обнаружить эту тенденцию можно, лишь изучая историю экономической науки. Разумеется, и в современной экономической теории можно в изобилии найти бессодержательные концепции, выдаваемые за научные прогнозы и рекомендации для экономической политики, содержащие ценностные суждения. Однако методологические ловушки, в которые попадают современные теории, настолько сложны и расположены настолько глубоко, что доказать предыдущий тезис очень непросто.

Одна из причин, в силу которой мы должны изучать историю экономической науки, состоит как раз в том, что она представляет собой своего рода лабораторию, в которой на обширном материале мы учимся рассматривать достижения экономистов-теоретиков с необходимой методологической предусмотрительностью. Каждый экономист — сознает он это или нет — всегда носит эту лабораторию с собой. Он инстинктивно вздрогнет, если кто-либо попытается объяснить уровень заработной платы, не упоминая о предельной производительности, измерять капитал в физических единицах или доказать преимущества "невидимой руки" с помощью чисто объективных критериев. Но эта инстинктивная реакция объясняется только тем, что в его памяти блуждают некоторые воспоминания об истории его науки. Итак, почему же мы должны тратить время на изучение истории экономической науки? Потому что гораздо лучше знать интеллектуальное наследие, оставленное нам предшественниками, чем догадываться, что оно хранится в неизвестном нам месте и написано на

незнакомом языке. Как писал Т.С. Эллиот: "Кто-то сказал: "Писатели прошлого еще дальше от нас потому, что мы знаем настолько больше их". И это правильно: мы знаем больше, потому что мы их читали".

### РЕКОМЕНДАЦИИ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ЧТЕНИЮ

Проблемы, поднятые в этой главе, более подробно обсуждены в моей книге *"The Methodology of Economics"* (1980). Альтернативную точку зрения и действенное противоядие от моей тенденциозности можно найти в отличной книге: В.Дж. Калдуэлл *"Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century"* (1982). Книга Т. Хатчисона (Hutchison T.W. *The Politics and Philosophy of Economics*. 1981) содержит два полезных эссе о "споре о методе" и методологии современной австрийской школы.

Исчерпывающее, но несколько тенденциозное описание трудов всех выдающихся представителей американского институционализма представляет собой работа А.Г. Гручи *"Modern Economic Thought: The American Contribution"* (1947). Гручи пытается доказать, что все эти авторы внесли вклад в создание оппозиционной "холистической экономической теории", - тезис, который, к сожалению, не выдерживает критики. В сборнике *"Institutional Economics, Veblen, Commons and Mitchell Reconsidered"* (eds. J. Dorfman et al. 1963) можно порекомендовать фундаментальную статью Дж. Дорфмана, статью о Веблене К.Э. Эйрза, статью о Коммонсе Н.У. Чемберлина, которому лучше, чем многим другим авторам, удалось раскрыть смысл туманно изложенных идей этого мыслителя, обзор работ Митчелла, принадлежащий С. Кузнецу, и любопытную статью Р.А. Гордона (Gordon R.A. *Institutional Elements in Contemporary Economics*), который зачислил в "институционалисты" Шумпетера. Персонально о Веблене см. превосходное введение Митчелла в сборнике *"What Veblen Taught: Selected Writings"* (1963), перепечатанное в *DET*; статьи Т. Сowell.: *"The Evolutionary Economics of Thorstein Veblen"* (*OEP*. July 1976); D.A. Walker *"Thorstein Veblen's Economic System"*, (*EQ*. April 1977). См. также работы J.P. Diggins *"The Bard of Savagery. Thorstein Veblen and Modern Social Theory"* (1978), в которой автор, сочувствуя идеям Веблена, подвергает все его произведения критическому разбору и сопоставляет их с трудами Маркса и Вебера. О Митчелле см. M. Friedman *"Wesley C. Mitchell as an Economic Theorist"* (*JPE*. December 1950); A. Hirsch *"The A Posteriori Method and the Creation of New Theory: W.C. Mitchell as a Case Study"* (*HOPE*. Summer 1976). Наконец, см. статью-некролог, написанную К. Боулдингом (Boulding K.E. *A New look at Institutionalism // AER*. May 1957) и очень интересную дискуссию по ее поводу, напечатанную там же.

Основные труды самих американских "институционалистов" легко доступны: минимальный перечень включает знаменитую работу Веблена *"Why Is Economics Not an Evolutionary Science"* (*QJE*. 1898), перепечатанную в *ЕТНА*, статью Дж.Р. Коммонса *"Institutional Economics"* (*AER*. 1931, перепечатана там же) и книги Веблена "Теория праздного класса" (русский перевод - М., Прогресс, 1984) и *"Theory of Business Enterprise"*, вышедшие в популярных изданиях.

### Примечание к главе 17

<sup>1</sup> Может быть, более явным представителем "радикального априоризма", следует считать Людвига фон Мизеса (См. Mises L.V. *Human Action*. Yale, 1949; "The Ultimate Foundation of Economic Science". Princeton, 1962) и других представителей новой австрийской школы. Что же касается работы Роббинса, то с первой ее частью, посвященной предмету экономической теории, читатель может познакомиться в журнале "THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем". Т. 1, вып. 1, М., 1993.

<sup>2</sup> Классическим представителем "ультраэмпиризма", пытавшимся применить нормативную методологию логического позитивизма к экономической науке, является английский ученый Теренс Хатчисон. См. Hutchison T. *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory*. N.Y. 1960 (1938).

<sup>3</sup> Взгляды М. Блауга и многих других теоретиков на методологию экономической науки во многом находятся под влиянием идей Карла Поппера, который отделял науку от псевдонауки (вроде марксизма или психоанализа) по тому признаку, что истинно научные суждения хотя бы в принципе могут быть опровергнуты эмпирически или "подвергнуты фальсификации".

<sup>4</sup> Эссе Фридмана будет опубликовано в выпуске 4 альманаха "THESIS" в 1994 г.



<sup>5</sup> Тем не менее существует обширная литература, посвященная лабораторным исследованиям в области экономической теории. Как правило, эти эксперименты изучают реальную степень последовательности и транзитивности предпочтений индивидов. См. например: Smith V. *Microeconomic Systems as an Experimental Science* // *American Economic Review*. Dec. 1982. P. 923-955.

<sup>6</sup> Об американском институционализме см. также: Козлова К.Б. Институционализм в американской политической экономии. М., Наука, 1987.

<sup>7</sup> Так называлась статья Т. Коопманса, посвященная критике созданной У. Митчеллом и его последователями системы циклических индикаторов Национального бюро экономических исследований США. См. Коопманс Т. *Measurement without Theory* // *Revue of Economics and Statistics*. 1947. V. 29. P. 161-172.

## Глоссарий математических символов

$M$	— денежная масса в обращении
$V$	— число оборотов $M$ за установленный период времени
$T$	— торговый оборот за установленный период времени
$P$	— средний уровень цен в установленном периоде времени
$X_i$	— годовой объем производства отрасли или сектора
$a_{ij}$	— технологический коэффициент
$Y$	— доход в денежном выражении
$N$	— число рабочих (работников)
$W$	— совокупные расходы на заработную плату в денежном выражении
$w$	— ставка заработной платы в денежном выражении
$r$	— норма прибыли или ставка процента
$p_i$	— цены на товары и услуги в денежном выражении
$t$	— время
$\bar{W}$	— совокупная реальная заработная плата
$\bar{w}$	— ставка реальной заработной платы
$K$	— капитал в форме материальных активов (физический капитал)
$R$	— совокупная реальная земельная рента
$\bar{\pi}_i$	— совокупные реальные прибыли в отрасли или секторе
$\pi$	— совокупные прибыли в текущих ценах
$AP$	— средний продукт фактора производства
$MP$	— предельный продукт фактора производства
$\varepsilon$	— эластичность производственной функции
$\eta$	— эластичность функции среднего продукта
$D_i$	— спрос на товары и услуги
$S_i$	— предложение товаров и услуг
$D_n$	— спрос на деньги
$S_n$	— предложение денег
$ED_i$	— избыточный спрос на товары
$ES_i$	— избыточное предложение товаров
$ED_n$	— избыточный спрос на деньги
$\lambda$	— произвольная положительная константа
$m$	— степень однородной функции
$k$	— спрос на кассовую наличность как доля от суммы сделок или от совокупного дохода
$M_1$	— спрос на активные денежные остатки для осуществления сделок
$M_2$	— спекулятивный спрос на пассивные денежные остатки
$S$	— запланированные сбережения
$I$	— $\Delta K$ = запланированные инвестиции
$s'$	— средняя доля сбережений в доходе (средняя склонность к сбережению)
$z$	— взвешенная капиталоемкость

- $G$  — фактический темп роста доходов  
 $u$  — доля фонда заработной платы, расходуемая на предметы роскоши и бытовые услуги  
 $\omega$  — эластичность функции средних доходов или ценовая эластичность спроса  
**AR** — средняя выручка от производства продукта  
**MR** — предельная выручка от производства продукта  
 $c_i$  — «постоянный капитал»  
 $v_i$  — «переменный капитал»  
 $k_i$  —  $c_i + v_i$   
 $t_{c,v}$  — скорость оборота «постоянного и переменного капитала»  
 $d_{c,v}$  — продолжительность жизни «постоянного и переменного капитала»  
**C** — фиксированный капитал  
**V** — оборотный капитал  
 $s$  — «прибавочная стоимость»  
 $\sigma$  — «норма прибавочной стоимости» для установленного периода времени  
 $q$  — «органическое строение капитала»  
 $q_0$  — усредненное органическое строение капитала в экономике в целом  
**Q** — капиталовооруженность  
 $o_i$  — объем производства сектора по Марксу  
 $t_r$  — скорость оборота исходных материалов  
 $t_f$  — скорость оборота фиксированных активов  
 $s_v$  — доля «прибавочной стоимости», расходуемая на оплату труда  
 $s_c$  — доля «прибавочной стоимости», расходуемая на потребительские товары  
 $s_k$  — доля «прибавочной стоимости», расходуемая на средства производства  
 $\bar{s}$  — располагаемая «прибавочная стоимость»  
 $\bar{v}$  — «переменный капитал» за вычетом расходов на заработную плату  
 $e'$  — «ставка земельной ренты»  
**U** — совокупная полезность  
**MU** — предельная полезность  
 $MU_n$  — предельная полезность денег  
 $MU_c$  — предельная полезность затрат  
**MRS** — предельная норма замещения пар товаров или факторов производства  
 $MP_N$  — предельный продукт труда  
 $MP_K$  — предельный продукт капитала  
 $p_N$  — цена единицы труда  
 $p_K$  — цена единицы капитала  
**MC** — предельные издержки  
**A** — совокупная производительность факторов производства  
 $a$  — эластичность производственной функции относительно труда  
 $\beta$  — эластичность производственной функции относительно капитала  
 $\bar{n}$  — реальная сумма ренты на единицу капитала  
 $n$  — сумма ренты на единицу капитала в денежном выражении  
 $\phi$  — эластичность замещения факторов производства  
**TR** — совокупный доход  
**TC** — валовые издержки  
 $\psi$  — эластичность валовых издержек  
**AC** — средние издержки  
 $\tau$  — эластичность средних издержек  
 $\theta$  — среднее время производства  
**PV** — текущая стоимость будущих потоков доходов

---

$i$	— внутренняя норма прибыли
$V_y$	— скорость обращения денег в кругообороте доходов
$Y_c$	— трудовой доход
$Y_d$	— располагаемый доход
$Y_p$	— плановый доход
$Y_r$	— реализуемый доход
$H$	— тезаврация
$\dot{p}$	— темп изменения цен в установленном периоде времени

---

## Сокращенные обозначения журналов и антологий

- AAPSS* — Annals of the American Academy of Political and Social Science  
*AEJ* — Atlantic Economic Journal  
*AER* — American Economic Review  
*AMCA* — Alfred Marshall: Critical Assessments, ed. J.C. Wood (1982)  
*ASCA* — Adam Smith: Critical Assessments, ed. J.C. Wood (1984)  
*BJPS* — British Journal for the Philosophy of Science  
*BNQR* — Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review  
*BREI* — British Review of Economic Issues  
*CAMJE* — Cambridge Journal of Economics  
*CJE* — Canadian Journal of Economics  
*CJEPS* — Canadian Journal of Economics and Political Science  
*DET* — The Development of Economic Thought, ed. H.W. Spiegel (1952)  
*Ec* — *Economica*  
*Ecom* — *Econometrica*  
*EEH* — Explorations in Entrepreneurial History  
*EEJ* — Eastern Economic Journal  
*EET* — Essays in Economic Theory, eds. J.J. Spengler, W.R. Allen (1960)  
*EHR* — Economic History Review  
*EI* — *Economia Internazionale*  
*EJ* — *Economic Journal*  
*EMDT* — Evolution of Modern Demand Theory, eds. R.B. Ekelund Jr.,  
E.G. Furnboth, W.P. Gramm (1972)  
*EQ* — *Economic Inquiry*  
*ER* — *Economic Record*  
*ERV* — *Economic Review*  
*ES* — *Economy and Society*  
*ESS* — Encyclopaedia of the Social Sciences, eds. E.R.A. Seligman,  
A.E. Johnson (1930)  
*ET* — *Economisk Tidskrift*  
*ETHA* — *Economic Thought: A Historical Anthology*, ed. J.A. Gherity (1965)  
*HESB* — *History of Economics Society Bulletin*  
*HOPE* — *History of Political Economy*  
*IEP* — *International Economic Papers*  
*IESS* — *International Encyclopedia of the Social Sciences*, ed. D.L. Sills (1968)  
*ISSB* — *International Social Science Bulletin*  
*JEI* — *Journal of Economic Issues*  
*JEL* — *Journal of Economic Literature*  
*JHI* — *Journal of the History of Ideas*

- JLE** — Journal of Law and Economics  
**JMCB** — Journal of Money, Credit and Banking  
**JMKCA** — John Maynard Keynes: Critical Assessments, ed. J.C. Wood (1983)  
**JPE** — Journal of Political Economy  
**JPUE** — Journal of Public Economics  
**JRS** — Journal of Regional Science  
**JWH** — Journal of World History  
**KYK** — Kyklos  
**MeEc** — Metroeconomica  
**MME** — Marx and Modern Economics, ed. D. Horowitz (1968)  
**MS** — Manchester School of Economic and Social Studies  
**OEP** — Oxford Economic Papers  
**PDPE** — Palgrave's Dictionary of Political Economy, ed. H. Higgs (1963)  
**PS** — Population Studies  
**QJE** — Quarterly Journal of Economics  
**REA** — Readings in Economic Analysis, ed. R.V. Clemence (1950)  
**REP** — Revue d'économie politique  
**REStat** — Review of Economics and Statistics  
**REStud** — Review of Economic Studies  
**RHET** — Readings in the History of Economic Thought, ed. I.H. Rima (1970)  
**RRPE** — Review of Radical Political Economics  
**RSE** — Review of Social Economy  
**RPE** — Rivista di Politica Economica  
**SAJE** — South African Journal of Economics  
**SEHR** — Scandinavian Economic History Review  
**SEJ** — Southern Economic Journal  
**SJPE** — Scottish Journal of Political Economy  
**SQ** — Southwestern Social Science Quarterly  
**SR** — Social Research  
**SS** — Science and Society  
**SZV** — Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft  
**TEC** — The Eighteenth Century. Theory and Interpretation  
**UT** — Utility Theory. A Book of Readings, ed. A.N. Page (1968)  
**WA** — Weltwirtschaftliches Archiv  
**WEJ** — Western Economic Journal  
**WP** — World Politics  
**ZN** — Zeitschrift für Nationalökonomie

## Именной указатель

- Абрамовиц М., стр. 460  
Абушар А., стр. 305  
Айякпур Дж.К.У., стр. 161  
Айзерман Г., стр. 303  
Акерман Г., стр. 479, 517, 520, 526  
Александр С.С., стр. 270, 644  
Алле М., стр. 525  
Аллен Р.Г.Д., стр. 163, 321, 459, 525  
Аллен У.Р., стр. 28  
Алчан А.А., стр. 343  
Альбаум М., стр. 30  
Альтер М., стр. 304  
Андерсон Г.М., стр. 59  
Андерсон К.Дж., стр. 644  
Аристотель, стр. 10, 26, 30, 58, 398  
Аркин М., стр. 28  
Аркур Г.К., стр. 523  
Аридт Х.В., стр. 392  
Арчибалд Г.К., стр. 394  
Асхайм Й., стр. 161  
Ауспиц Р., стр. 304  
Афтальон А., стр. 623  
Ахтар М.А., стр. 133  
Баласса Б.А., стр. 161, 269  
Балински А., стр. 267  
Баран П., стр. 271  
Барбон Н., стр. 28  
Баркаи Г., стр. 57, 131-134  
Барна Т., стр. 29  
Барнет Х.Дж., стр. 80  
Бароне Э., стр. 422, 521, 535, 543, 544, 546, 548, 564  
Бартлет Р.Л., стр. 204  
Батор Ф.М., стр. 565  
Баттерс Дж.К., стр. 644  
Баумоль У.Дж., стр. 160, 268, 304, 343, 394, 458, 460, 524, 558, 562, 564, 565  
Бebbидж К.Э., стр. 173, 205  
Беджот У., стр. 644  
Бейли С., стр. 124, 164, 199  
Бейн, А., стр. 195  
Бейн, Дж.С., стр. 394  
Беккер Г.С., стр. 160, 387  
Бём-Баверк, стр. 88, 132, 223, 256, 257, 268, 277, 279, 280, 282, 285, 293, 294, 372, 385, 387, 388, 397, 400, 430, 453, 455, 460, 461-483, 500, 505, 510, 512, 514, 516, 518, 521-523, 525, 537, 571, 621, 647  
Бём-Баверк о капитале, стр. 87, 462, 463, 468-483  
Бём-Баверк о периоде производства, стр. 468-473, 475-483  
Бём-Баверк о теории процента, стр. 87, 223, 279, 280, 461-468, 471-473  
Бём-Баверк о тягости труда, стр. 293, 385, 455  
Бентам Дж., стр. 149, 161, 195, 200, 201, 253, 280  
Бергсон А. (Берк А.), стр. 545, 546  
Беркли Дж. (епископ), стр. 17, 19, 28  
Беркхед Дж., стр. 645  
Бернс Э., стр. 266  
Бернулли Д., стр. 284, 310-312, 343  
Бертран Ж., стр. 297, 508  
Бестейбл, К.Ф., стр. 192  
Беттами Г.Т., стр. 79  
Бехлер Й., стр. 270  
Билас Р.А., стр. 344  
Била Х.Л., стр. 79  
Бисвас Т., стр. 344  
Биттерман Х.Дж., стр. 58  
Бич Э.Г., стр. 134  
Бишоп Р.Л., стр. 343, 344, 394  
Блауг М., стр. 57, 58, 80, 132, 134, 161, 162, 192, 205, 271, 460, 523, 660  
Блейден В.У., стр. 57, 201  
Блейк В.Дж., стр. 268  
Блисс К., стр. 643  
Блиц Р., стр. 304  
Блум Г.Ф., стр. 458  
Блумфилд А.И., стр. 29, 57, 203  
Блэк Д., стр. 545  
Блэк Р.Д.К., стр. 162, 202, 302, 303  
Богран П., стр. 161  
Бозе А., стр. 271  
Бозон М., стр. 563  
Болл Р.Дж., стр. 644  
Болтон К.Дж., стр. 204  
Борткевич Л., стр. 214, 215, 268, 269  
Борхардт Ф., стр. 266  
Бостаф С., стр. 303  
Боуддинг К.Э., стр. 343, 344, 391, 547, 660  
Боули А.Л., стр. 63, 320, 623  
Боули М., стр. 205  
Брайсон Г., стр. 59  
Брайт Дж., стр. 118, 201  
Бранденбург С.И., стр. 29  
Браунли А.Д., стр. 304  
Бредли И., стр. 271  
Бредли М.Э., стр. 203  
Бредфорд Д.Ф., стр. 558  
Брейт У., стр. 202  
Бремс Х., стр. 133  
Бренар В.К., стр. 646  
Брехлинг Ф., стр. 643  
Бронфенбреннер М., стр. 268, 270, 271, 392  
Бруер А., стр. 266

- Буатё М., стр. 556  
 Буке Г.А., стр. 563  
 Бхарадвадж К., стр. 566  
 Бьюкенен Д.Х., стр. 80  
 Бьюкенен Дж.М., стр. 545  
 Бэкон Ф., стр. 10  
 Вайтман Х., стр. 580  
 Вайнтрауб Э.Р., стр. 562, 563, 643  
 Вальд А., стр. 532, 563  
 Вальрас Л., стр. 78, 135, 275-277, 281-289, 297, 302, 306, 312, 376-378, 390-393, 399, 419, 427, 452, 505, 512, 521, 522, 524, 527-531, 532-540, 546, 561-565, 583, 586, 607, 608, 649  
 Вальрас Л. о детерминированности равновесия, стр. 533-538  
 Вальрас Л. о сбережениях, стр. 536, 537  
 Вальрас Л. о теории денег, стр. 538  
 Вальрас Л. о теории капитала, стр. 535-538  
 Вальрас Л. об общем равновесии стр. 527-531  
 Вальрас Л. об устойчивости равновесия, стр. , 376-379, 533  
 Вальрас Л. оценка его вклада, стр. 539-540  
 Вальрас А.Ф., стр. , 280, 281  
 Ван Парайс П., стр. 268  
 Вандерлинт Й., стр. 17  
 Ванек Й., стр. 462  
 Ваттер Х.Г., стр. 162  
 Вайцзеккер К.К.фон, стр. 267  
 Вебб С. и Б., стр. 257, 406, 623, 659  
 Вебер А., стр. 574, 577, 578, 579-582, 584, 585  
 Вебер В., стр. 303  
 Вебер М., стр. 577, 655, 659, 660  
 Веблен Т., стр. 657-660  
 Веллупилаи К., стр. 523  
 Визер Ф.Ф., стр. 257, 277, 282, 285, 400, 402, 453, 455, 458, 460, 465, 522  
 Викерс Д., стр. 29  
 Висксель К., стр. 88, 118, 124, 146, 149, 276, 277, 289, 295, 395, 416, 419, 420, 438, 463, 467, 469, 471, 474, 476, 479, 505-521, 524-526, 528, 535, 537, 540, 549, 550, 566, 571, 586, 588, 590-595, 597, 599, 600, 602-605, 627, 631, 640  
 Висксель К. как экономист, стр. 520, 521  
 Висксель К. о капитальных благах длительного пользования, стр. 519, 520  
 Висксель К. о монополистической конкуренции, стр. 507, 519  
 Висксель К. о периоде производства, стр. 510-512, 516, 517  
 Висксель К. о поведении потребителей, стр. 505, 506  
 Висксель К. о теореме исчерпания продукта, стр. 420, 516  
 Висксель К. о теории благосостояния, стр. 507, 519  
 Висксель К. о теории денег, стр. 519, 590-597, 599, 600, 602, 603  
 Висксель К. о теории капитала, стр. 509-520  
 Висксель К. о теории процента, стр. 512, 513, 518, 519  
 Висксель К. о теории ренты, стр. 508, 509  
 Висксель К. об оценке капитала, стр. 517, 518  
 Висксель К. об экономических циклах, стр. 519  
 Вайнер Дж., стр. 11, 12, 16, 27, 51, 58, 134, 161, 201, 205, 343, 350, 352, 357, 391, 456, 460, 561, 625, 642  
 Винт Дж., стр. 202  
 Винтерниц Й., стр. 268  
 Вольфе Й.К., стр. 393  
 Вон К.И., стр. 28, 565  
 Ву К.-Ю., стр. 27, 134  
 Вуд Дж.Х., стр. 606  
 Галилей Г., стр. 65, 66  
 Галиани Ф., стр. 30  
 Гарви Г., стр. 605, 644  
 Гардлунд Т., стр. 524  
 Гареньяни П., стр. 133  
 Гезель С., стр. 497  
 Гей Д.Э.Р., стр. 522  
 Гейер А.Д., стр. 625  
 Гейтскел Х.Т.Н., стр. 522, 625  
 Гелбрейт Дж.К., стр. 194, 658  
 Гельфа Л., стр. 268, 270  
 Герли Дж.Г., стр. 618  
 Гершенкрон А., стр. 270  
 Гиббон Э., стр. 32  
 Гийбо К.В., стр. 346, 347, 364  
 Гилмен Дж.М., стр. 230, 269  
 Гильфердинг Р., стр. 267  
 Гиффен Р., стр. 320, 326, 327  
 Гласс Д.В., стр. 79  
 Глисон А.Х., стр. 644  
 Гобсон Дж., стр. 381, 385, 405, 644  
 Годвин У., стр. 62  
 Голдфелд С.М., стр. 303, 458, 564  
 Горвич, Г., стр. 606  
 Гордон Б.Дж., стр. 30, 162  
 Гордон Д.Ф., стр. 57, 131  
 Гордон Р.А., стр. 660  
 Гордон Р.Дж., стр. 645, 646  
 Гордон С., стр. 458  
 Госсен Х.Х., стр. 30, 281, 284-286, 295, 302, 305, 572  
 Готлиб Б., стр. 271  
 Готхейль Ф.М., стр. 269, 270  
 Гошен Г.Дж., стр. 190  
 Грааф Я.де В., стр. 556, 561, 565  
 Грегори Т.Э., стр. 204  
 Гришем Т., стр. 524  
 Гросмен Х.И., стр. 643  
 Гроций Г., стр. 25, 27  
 Груненвеген П.Д., стр. 28  
 Гручи А.Г., стр. 660  
 Грэм Х., стр. 135  
 Грэм У.П., стр. 344  
 Грэм У.Д., стр. 27, 134, 201, 204  
 Гувер Х., стр. 625  
 Гувер Э.М., стр. 580  
 Гудвин К.Д., стр. 302  
 Данкен О.Д., стр. 79  
 Дарнел А.К., стр. 525  
 Даунс А., стр. 545  
 Дебрё Ж., стр. 488, 532, 562  
 Девидсон Д., стр. 595, 602, 605  
 Демпси Б.У., стр. 305  
 де'Рувер, Р.А., стр. 30  
 Десаи М., стр. 267, 646  
 Джевонс У.С., стр. 30, 42, 76, 124, 135, 168, 257, 275-277, 280, 282, 299, 302-304, 306, 312, 323, 371, 372, 381, 384, 390, 455, 470, 506, 507, 513, 516, 520, 521, 540, 572, 647, 657  
 Джевонс У.С. о населении, стр. 276  
 Джевонс У.С. о теории благосостояния, стр. 291  
 Джевонс У.С. о теории капитала, стр. 294, 295  
 Джевонс У.С. о теории обмена, стр. 287-291  
 Джевонс У.С. о тягости труда, стр. 291-293  
 Джевонс У.С. о циклах деловой активности, стр. 294, 295  
 Джевонс У.С. об индексах, стр. 295



- Джекмен Р., стр. 603  
Дженкин Ф., стр. 280, 288, 304  
Дженнингс Р., стр. 280, 284, 286, 289  
Джонсон О., стр. 269  
Джонсон С., д-р, стр. 14, 32  
Джонсон У.Э., стр. 321, 343  
Джонсон Х.Г., стр. 134, 604, 643  
Джонсон Э., стр. 642  
Джонсон Э.А.Дж., стр. 11, 28  
Джордж Г., стр. 25, 77, 78, 80, 81, 257, 287  
Джорджеску-Реген Н., стр. 267, 344  
Джоунс Р., стр. 124, 200, 202, 205, 249  
Джоунс Р.У., стр. 460  
Джоуэлин Т., стр. 163  
Дивизио Ф., стр. 604  
Дигинс Дж.П., стр. 660  
Дикинсон Х.Д., стр. 305  
Добб М.Х., стр. 135, 268, 269, 271, 393, 525  
Догерти М.Р., стр. 204  
Дойл П., стр. 645  
Докé П., стр. 585  
Домар Э., стр. 153-155, 232  
Дорфман Дж., стр. 660  
Дорфман Р., стр. 134, 458, 470, 477, 562  
Доу Л.А., стр. 134  
Драйер Дж.С., стр. 270  
Дрейк М., стр. 80  
Дуглас П.Х., стр. 57, 80, 303, 410, 416, 434, 458, 459, 524, 625  
Дьюк М., стр. 28  
Дьюм Д., стр. 524  
Дьюси К.Дж., стр. 203  
Дэвис Д.Г., стр. 393  
Дэвис Дж.Р., стр. 644  
Дэвис К., стр. 79  
Дэвис Э.Г., стр. 644  
Дюпюи А.Ж.Э.Ж., стр. 281-284, 295, 297-299, 302, 304, 305, 554  
Жаффе В., стр. 303, 459, 537, 561-562, 563, 564  
Жервез И., стр. 27  
Жид К., стр. 29  
Жюгляр К., стр. 623  
Зандерлин Б., стр. 525, 526  
Зейгель Й., стр. 266  
Зеннхольц Х.Ф., стр. 521  
Зингер Х., стр. 580  
Зомберт Р., стр. 659  
Игли Р.В., стр. 27, 605  
Изар В., стр. 581  
Ингрэм Дж.С., стр. 203  
Интема Т.О., стр. 625  
Истмен М., стр. 266  
Итуэлл Дж., стр. 643  
Йигер Л., стр. 343  
Казароза К., стр. 133  
Калдор Н., стр. 118, 128, 394, 458, 460, 500, 523, 524, 543, 544, 562  
Калецки М., стр. 503  
Кальсойас К.Д., стр. 304  
Камершен Д., стр. 80, 394, 458, 459, 565  
Кан Р.Ф., стр. 644  
Каннингем У., стр. 12  
Кантильон Р., стр. 11, 18, 20, 25, 28, 29, 41, 53, 57, 143, 152, 181, 182, 426, 427, 430, 568, 587, 591, 641  
Кантор Б., стр. 646  
Каравале К., стр. 133, 135  
Карвер Т., стр. 81  
Каргилл Т.Ф., стр. 605  
Карлейль Т., стр. 194, 280  
Карлсон Дж.А., стр. 644  
Картер М., стр. 646  
Кассель Г., стр. 277, 330, 477, 480, 481, 506, 512, 519, 601, 603-605, 625  
Катефорес Г., стр. 269  
Каудер Э., стр. 30, 303  
Квандт Р.Э., стр. 563  
Кебнер Р., стр. 57  
Кейвс Р., стр. 204  
Кейнс Дж.М., стр. 13, 14, 18, 20, 27, 44, 66, 105, 124, 125, 142, 147, 153, 156, 159-162, 220, 222, 275, 277, 278, 303, 390, 407, 498, 504, 586, 588-591, 593, 597-599, 603, 604, 607-629, 639-640, 642, 644, 649  
Кейнс Дж.М. о Викселле, стр. 597, 598  
Кейнс Дж.М. о единицах измерения заработной платы, стр. 44  
Кейнс Дж.М. о законе Сея, стр. 142, 618, 619  
Кейнс Дж.М. о потребительской функции, стр. 610, 611  
Кейнс Дж.М. о предельной эффективности капитала, стр. 490-492, 498, 592  
Кейнс Дж.М. о предпочтении ликвидности, стр. 611  
Кейнс Дж.М. о равновесии в условиях безработицы, стр. 613, 615, 616, 618, 619  
Кейнс Дж.М. о сбережениях и инвестициях, стр. 611, 622  
Кейнс Дж.М. о снижении заработной платы, стр. 614, 616, 617, 625, 626  
Кейнс Дж.М. о теории денег, стр. 611, 612, 614, 617, 622  
Кейнс Дж.М. о теории процента, стр. 20, 614, 619, 620  
Кейнс Дж.М. оценка его вклада, стр. 627, 628  
Кейнс Дж.Н., стр. 280, 655  
Кембелл Р.Х., стр. 56  
Кемп М., стр. 203  
Кенбер С.М., стр. 459  
Кеннан Э., стр. 56, 57, 79, 110, 133, 168, 344, 396, 626, 644  
Кенз Ф., стр. 9, 21-25, 49, 50, 53, 57, 193  
Кернс Дж.Э., стр. 143, 161, 164, 191, 280, 302, 647  
Кесселс Дж.М., стр. 132  
Кессон М., стр. 459, 644  
Кетчингс У., стр. 644  
Кикер Б.Ф., стр. 57  
Кинг Дж.Э., стр. 135, 268-270  
Киоди Г., стр. 133  
Киришер И., стр. 430, 459  
Китрел Л., стр. 162  
Кларк Дж.Б., стр. 125, 276, 277, 295, 301, 392, 395, 397, 430, 431, 444, 458, 473, 476, 480, 485, 508, 512, 519, 521-523, 538, 571  
Кларк Дж.М., стр. 625, 657  
Кларк К., стр. 585  
Кларк О., стр. 563  
Клауэр Р., стр. 604, 620, 622, 643  
Клей Х., стр. 626, 644  
Клейн Л.Р., стр. 270, 435  
Кобб К.У., стр. 410, 416, 434  
Кобден Р., стр. 118, 201  
Коддингтон А., стр. 622, 638, 643  
Колдуэл Б.Дж., стр. 660  
Коллард Д., стр. 563, 644  
Коллок Д.Дж., стр. 644  
Коммонс Дж., стр. 657-659  
Конард Дж.У., стр. 523

- Кондильяк Э.Б. де, стр. 30  
 Конт О., стр. 192  
 Коопманс Т.К., стр. 565  
 Корд С.Б., стр. 80  
 Корден У.М., стр. 204  
 Кордсмайер В.Ф., стр. 202  
 Корри Б.А., стр. 162, 390, 644  
 Коуз Р.Х., стр. 552, 553, 554, 566  
 Коул А.В., стр. 162  
 Коул А.Х., стр. 58  
 Коулмен Д.К., стр. 27, 29  
 Коутс А.У., стр. 134, 201, 302  
 Кохрен Дж.Л., стр. 132  
 Козн-Стюарт А.Дж., стр. 314  
 Крегель Й.А., стр. 643  
 Криди Дж., стр. 564  
 Кристеллер У., стр. 577, 580  
 Кришнер В., стр. 30  
 Кропси Дж., стр. 58  
 Кузнец С., стр. 660  
 Куирк П., стр. 605  
 Курихара К.К., стр. 201, 270  
 Курно А.О., стр. 179, 277, 280, 295-298, 300, 304, 305, 330, 354, 371, 382, 507, 521, 528, 564, 572  
 Кут Г.М., стр. 302  
 Кучински Дж., стр. 28  
 Кэри Х. К., стр. 173, 202, 373, 508  
 Кюне Р.Э., стр. 394, 522, 523, 562, 563  
 Ла Ривер М. де, стр. 25  
 Лазарсфелд П.Э., стр. 79  
 Лайбенштайн Х., стр. 459  
 Лайдлер Д., стр. 59, 605  
 Ланге О., стр. 160, 245, 268, 439, 548, 554  
 Лангхольм О., стр. 30  
 Ланднер Д., стр. 288, 299, 303  
 Ланкастер К.Дж., стр. 553, 565  
 Лаунхардт В., стр. 554, 572-578, 579, 580, 581, 582, 584, 585  
 Леви С.Л., стр. 205  
 Левингтон Ф., стр. 588, 590, 603  
 Лейонхувуд А., стр. 620-622, 643  
 Лейтон У., стр. 625  
 Лекайон Ж., стр. 270  
 Лекахман Р., стр. 642  
 Лексис У., стр. 257  
 Лемберт П., стр. 162  
 Ленин В.И., стр. 238-241, 261  
 Леонтьев В.В., стр. 23, 24, 435, 524, 642, 653  
 Лернер А.П., стр. 268, 345, 418, 498, 524, 546, 548, 554, 558, 580, 594, 642  
 Лестер Р.А., стр. 458  
 Летвин У., стр. 28  
 Летиш Ж.М., стр. 27, 270  
 Леш А., стр. 580, 581, 582  
 Ли А.Х., стр. 305  
 Либен Р., стр. 304  
 Либхафски Х.Х., стр. 344, 392  
 Линдаль Э.Р., стр. 525, 538, 594  
 Линдгрэн Й.Р., стр. 58  
 Линк А.Н., стр. 162  
 Липси Р.Г., стр. 553, 565, 646  
 Литл И.М.Д., стр. 556, 561  
 Ллойд П.Дж., стр. 459  
 Ллойд У.Ф., стр. 205, 249, 281, 284, 286  
 Ллойд-Причард М.Ф., стр. 304  
 Ло Дж., стр. 17-21  
 Лодердейл Дж.М., стр. 162  
 Лодри С.Т., стр. 30  
 Локк Дж., стр. 10, 12, 13, 16, 18, 20, 27, 29, 36, 140  
 Лонгфилд С.М., стр. 124, 164, 189, 205, 249, 281, 284, 286  
 Лонджи Ф.Д., стр. 280  
 Лориа А., стр. 577  
 Лоу А., стр. 202  
 Лоу Дж.М., стр. 28, 29  
 Лоусби Б.Дж., стр. 392  
 Лукас, Р.Э.мл., стр. 637, 646  
 Лутц Ф.А., стр. 523-525  
 Льюис А., стр. 554  
 Лэндри М., стр. 463  
 Люксембург Р., стр. 267, 645  
 Маверик Л.А., стр. 30  
 Маджандар Т., стр. 343  
 Майер Т., стр. 605  
 Майзелмен Д., стр. 646  
 Майнт М.Х., стр. 57, 59, 161, 209, 344, 565  
 Майтал М., стр. 134, 269  
 Макгрегор Д.Х., стр. 391  
 Маккинли Э., стр. 202  
 Маккуллох Дж.Р., стр. 27, 49, 140, 142, 171, 173, 194, 205, 252  
 Маклеллан Д., стр. 266  
 Маклеод Х.Д., стр. 280  
 Макналти П.Дж., стр. 58  
 Макфай А.Л., стр. 58  
 Малви К., стр. 646  
 Мальтус Т.Р., стр. 25, 62-72, 107-108, 118, 149-153, 155-160, 165, 167, 183, 194, 234, 248, 254, 259, 373, 465, 653  
 Мальтус Т.Р. о заработной плате, стр. 69, 157  
 Мальтус Т.Р. о перепроизводстве, стр. 150-153, 156-160  
 Мальтус Т.Р. о расходах землевладельцев, стр. 152, 157, 158  
 Мальтус Т.Р. о сбережениях, стр. 151, 157, 158  
 Мальтус Т.Р. о ценности, стр. 156, 157  
 Мальтус Т.Р. о законе Сея, стр. 158  
 Ман Т., стр. 10, 11, 16, 27  
 Манби Д., стр. 304  
 Мангольдт Х.К.Э. фон, стр. 288, 305, 343  
 Мандель Э., стр. 266, 267  
 Маржэ А.В., стр. 160, 562, 605  
 Марки Н.Б. де, стр. 203, 205, 303  
 Марки де Кондорсе, стр. 62  
 Марковиц Ж., стр. 312  
 Маркс К., стр. 22, 25, 29, 46, 49, 67, 105, 124-126, 135, 143, 170, 173, 174, 194, 207-270, 213-215, 279, 282, 388, 390, 426, 427, 438, 477, 509, 518, 521, 601, 607, 608, 621, 645  
 Маркс К. его главное противоречие, стр. 210, 211, 250, 256, 257  
 Маркс К. как экономист, стр. 264, 265  
 Маркс К. о внешней торговле, стр. 261  
 Маркс К. о законах развития капитализма, стр. 226  
 Маркс К. о законе Сея, стр. 262  
 Маркс К. о законе обнищания, стр. 227, 237-239, 254  
 Маркс К. о законе снижения нормы прибыли, стр. 227-232, 258-261  
 Маркс К. о капитале, стр. 208, 250  
 Маркс К. о нововведениях, стр. 229, 231, 234-237, 260, 261  
 Маркс К. о норме процента, стр. 262, 263  
 Маркс К. о первоначальном накоплении, стр. 218, 254

- Маркс К. о прибавочной стоимости, стр. 208, 209, 215-218, 223-226, 249
- Маркс К. о прибыли как незаработанном доходе, стр. 220-223
- Маркс К. о проблеме трансформации, стр. 211-218, 257-259
- Маркс К. о производительном труде, стр. 252, 255
- Маркс К. о процессе труда, стр. 224, 225
- Маркс К. о сбережениях и инвестициях, стр. 225, 226, 253
- Маркс К. о спросе и предложении, стр. 253
- Маркс К. о стоимости (ценности), стр. 246, 247
- Маркс К. о схеме воспроизводства, стр. 232-234, 256
- Маркс К. о тенденции к снижению трудоемкости, стр. 235, 237, 238
- Маркс К. о теории денег, стр. 249, 262, 263
- Маркс К. о товарном фетишизме, стр. 248, 249
- Маркс К. о трудовой теории стоимости (ценности), стр. 209, 210, 217-219
- Маркс К. о фабричном законодательстве, стр. 250, 251
- Маркс К. об использовании исторического материала, стр. 251, 252
- Маркс К. об общественно-необходимом труде, стр. 247-249
- Маркс К. об экономических циклах, стр. 226, 227, 234, 235, 261, 262
- Маркс К. об экономическом империализме, стр. 239, 240
- Маркс К. о воздержании, стр. 253
- Мартин Д., стр. 562
- Мартин Х., стр. 27
- Маршалл А., стр. 34, 36, 37, 41, 42, 66, 73, 76, 77, 80, 81, 106, 124, 132, 133, 134, 135, 143, 164, 168, 179, 187, 200, 205, 257, 276, 279, 280, 282, 287, 289, 293, 295, 296, 298, 303, 304, 306, 310, 312-320, 326-330, 332-344, 346-350, 351-367, 368-385, 390-393, 395, 396, 405, 420, 422, 450, 453, 455-458, 460, 465, 495, 507, 508, 521, 525, 528, 533, 534, 539-540, 555, 560, 564-565, 571, 577, 584, 586, 589-591, 593, 600, 603-605, 607, 608, 623, 640, 642, 647, 650, 657
- Маршалл А. о гипотезе Бернулли, стр. 312, 370, 371, 372
- Маршалл А. о квазиренде, стр. 349, 350, 358, 381, 382, 388
- Маршалл А. о краткосрочном и долгосрочном анализе, стр. 346-348, 350-355, 379, 380, 382
- Маршалл А. о кривых спроса, стр. 315, 320, 370-372, 380
- Маршалл А. о монополистической конкуренции, стр. 375, 380, 382, 388
- Маршалл А. о монополиях, стр. 383, 384
- Маршалл А. о населении, стр. 373, 374, 376, 389
- Маршалл А. о потребительском излишке, стр. 332-339, 372, 383, 384
- Маршалл А. о потребностях и действиях, стр. 370-371
- Маршалл А. о предельной полезности, стр. 313-318
- Маршалл А. о предмете и методе экономической науки, стр. 369, 370
- Маршалл А. о прибыли, стр. 388
- Маршалл А. о производительском излишке, стр. 341-343, 349, 358-361, 383
- Маршалл А. о ренте, стр. 373, 381, 388, 389
- Маршалл А. о репрезентативной фирме, стр. 363-365, 375, 380, 382
- Маршалл А. о рынках труда, стр. 377, 386, 387
- Маршалл А. о сбережениях, стр. 374
- Маршалл А. о ставке процента, стр. 374, 387, 388
- Маршалл А. о теории благосостояния, стр. 330, 331, 342, 359-362, 383-384
- Маршалл А. о теории денег, стр. 589-591
- Маршалл А. о теории предельной производительности, стр. 372, 384, 385
- Маршалл А. о теории развития, стр. 369, 385, 386, 389
- Маршалл А. о теории ценности, стр. 375, 377
- Маршалл А. о тяжести труда, стр. 373, 384
- Маршалл А. об особых кривых затрат, стр. 349, 358, 359, 361, 383
- Маршалл А. об убывающей отдаче, стр. 372, 373
- Маршалл А. об условиях торговли, стр. 187-189
- Маршалл А. об устойчивости равновесия, стр. 376-379
- Маршалл А. об экономии внутренней и внешней, стр. 354-358, 359, 374, 375, 382
- Маршалл А. оценка его вклада, стр. 389, 390
- Маршалл Ж., стр. 270
- Масгрейв Р.А., стр. 134, 303, 343, 565
- Массен П., стр. 556
- Мауэр Л.И., стр. 161
- Махлуп Ф., стр. 161, 458
- Маццола У., стр. 549, 565
- Мейн Х.Дж.С., стр. 180
- Мелиц Й., стр. 644
- Менгер К., стр. 30, 257, 275, 277, 280-287, 289, 303, 306, 312, 399, 465, 521, 532
- Менгер К. (младший), стр. 304
- Меринг Ф., стр. 266
- Меррел П., стр. 564
- Мертон Р.К., стр. 283, 284, 304, 524, 577
- Метцлер Л.А., стр. 204
- Мид Дж., стр. 554
- Мизес Л. фон, стр. 430
- Мик Р.Л., стр. 28, 30, 80, 162, 268, 271
- Милгейт М., стр. 643
- Миллер Дж., стр. 53
- Миллер М., стр. 203, 205
- Милль Дж.С., стр. 25, 42, 63, 68, 76, 77, 80, 107, 113, 122, 124, 125, 139, 140, 142, 143, 146, 148-150, 156, 158, 160, 161, 164-186, 188-203, 205, 248, 249, 252, 261, 262, 269, 276, 279, 280, 287, 299, 373, 380, 386, 391, 393, 407, 427, 457, 465, 518, 519, 521, 544, 647, 648
- Милль Дж.С. как экономист, стр. 199-201
- Милль Дж.С. о влиянии его "Принципов", стр. 164, 165
- Милль Дж.С. о доктрине "реальных векселей", стр. 184, 185
- Милль Дж.С. о долях производственных факторов, стр. 174, 176
- Милль Дж.С. о законах производства и распределения, стр. 165, 166
- Милль Дж.С. о законе Сэя, стр. 142, 156, 167, 182-184
- Милль Дж.С. о законе убывающей отдачи, стр. 173, 174
- Милль Дж.С. о контроле и регулировании денежного обращения, стр. 181-183, 185, 186
- Милль Дж.С. о крестьянской собственности, стр. 174, 175
- Милль Дж.С. о налогообложении, стр. 194, 195
- Милль Дж.С. о населении, стр. 173, 175
- Милль Дж.С. о наследовании, стр. 174, 175, 175, 177, 196
- Милль Дж.С. о проблеме машин, стр. 172, 173

- Милль Дж.С. о производительном труде, стр. 166  
 Милль Дж.С. о сбережениях, стр. 174  
 Милль Дж.С. о снижающейся норме прибыли, стр. 193, 194  
 Милль Дж.С. о социализме, стр. 174, 194, 195  
 Милль Дж.С. о спросе и предложении, стр. 179, 180  
 Милль Дж.С. о ставке процента, стр. 173, 175, 176, 195  
 Милль Дж.С. о статике и динамике, стр. 192, 193  
 Милль Дж.С. о стационарном состоянии, стр. 194  
 Милль Дж.С. о сфере деятельности правительства, стр. 195-199  
 Милль Дж.С. о теории денег, стр. 181, 182  
 Милль Дж.С. о теории международных ценностей, стр. 186-192  
 Милль Дж.С. о фабричном законодательстве, стр. 198, 199  
 Милль Дж.С. о фонде заработной платы, стр. 166-170  
 Милль Дж.С. о хлебных законах, стр. 175, 195  
 Милль Дж.С. о ценности, стр. 179, 180  
 Милль Дж.С. об инфляции, стр. 182, 183  
 Милль Дж.С. об образовании, стр. 197  
 Милль Дж.С. об олигополии, стр. 173  
 Милль Дж.С. об отдаче и эффекте масштаба, стр. 173, 174  
 Милль Дж.С. об относительной заработной плате, стр. 175  
 Милль Дж.С. об экономических циклах, стр. 181, 182, 185, 194  
 Милль Дж.С. об эластичности спроса, стр. 179, 187  
 Минтс Л.У., стр. 203, 599, 603, 605  
 Мировски П., стр. 59  
 Митчелл У.К., стр. 132, 623, 657-660  
 Мишен Э.Ж., стр. 343, 345, 565  
 Могдридж Д.Э., стр. 642, 643  
 Модильяни Ф., стр. 608  
 Монро А.Э., стр. 27, 29  
 Монтогомери У.Д., стр. 563  
 Морган Дж.Н., стр. 344  
 Морган Э.В., стр. 134  
 Моргенштерн О., стр. 312, 331  
 Морзе К., стр. 80  
 Морис С.К., стр. 392  
 Морисима М., стр. 267, 269  
 Морроу Г., стр. 32  
 Мосс Л.С., стр. 57, 205  
 Мур С., стр. 132  
 Мут Дж.Ф., стр. 637  
 Мэддок Р., стр. 646  
 Мюллер М.Г., стр. 604, 642  
 Мюрдаль Г., стр. 132, 594, 605, 644, 655  
 Найт Ф.Х., стр. 203, 293, 294, 303, 362, 388, 428, 430, 460, 473, 493, 499, 519, 522, 523, 538, 625  
 Негиси Т., стр. 620  
 Нейл Т.П., стр. 30  
 Нейман Дж. фон, стр. 312, 331  
 Нидерхаузер Э., стр. 585  
 Никол А.Дж., стр. 304  
 Николаус М., стр. 266  
 Николсон Дж.С., стр. 168, 344  
 Нобей А.Р., стр. 604, 643  
 Нойбергер Э., стр. 522  
 Нордхаус У.Д., стр. 460  
 Нормен Г.У., стр. 183  
 Норт А., стр. 27  
 Ноув А., стр. 564  
 Нуен Дж.Т. мл., стр. 30  
 Ньюман П., стр. 392  
 Ньюти Д.М., стр. 564  
 Нэт С.К., стр. 565  
 О'Брайен Д.П., стр. 56, 135, 201, 203, 205, 303, 390, 393, 564, 565, 644, 645  
 О'Доннел М.Г., стр. 565, 566  
 О'Дрископ, Г.П., стр. 59, стр. 524  
 Оверстон лорд (С.Дж.Ллойд), стр. 183  
 Огилви Ф.У., стр. 392  
 Олин Б., стр. 644  
 Онг Н.-П., стр. 135  
 Осборн Э., стр. 525  
 Оупи Р., стр. 391  
 Оуэн Р., стр. 62  
 Пазинетти Л.Л., стр. 92, 128, 130, 133  
 Паландер Т., стр. 577, 580, 584, 605  
 Палмер Х., стр. 183  
 Парето В., стр. 268, 277, 282, 289, 290, 307, 320, 399, 459, 507, 512, 521, 524, 540, 543, 544-545, 547, 549, 550, 552-555, 560, 561, 563-564, 583, 647, 659  
 Паркин М., стр. 643  
 Парсонс Т., стр. 390  
 Патинкин Д., стр. 139, 146, 160, 506, 563, 603, 604, 617, 620, 642-644  
 Пейдж А.Н., стр. 564  
 Пейт Дж.Л., стр. 131  
 Пенроуз Э., стр. 459  
 Перлин М., стр. 161, 162  
 Перселл Г., стр. 391  
 Пестон М.Х., стр. 459, 566  
 Петерсен А., стр. 585  
 Петерсон Г.С., стр. 392  
 Петридис А., стр. 393  
 Петти У., стр. 10, 17, 19, 20, 28, 57, 143  
 Пигу, А.С., стр. 51, 143, 149, 202, 299, 304, 362, 391, 393, 398, 438, 524, 549, 550-553, 555, 558, 560, 565-566, 586, 588, 590, 591, 600, 601, 603, 604, 616, 617, 619, 623-626, 628, 644  
 Пиден Г.К., стр. 644  
 Пик Г., стр. 574, 575, 577, 578  
 Пикок А.Т., стр. 57, 566  
 Пиру Г., стр. 563  
 Пич Т., стр. 133  
 Пламенатц Й., стр. 266  
 Платон, стр. 30  
 Плейс Ф., стр. 63  
 Поллард С., стр. 644  
 Понсар К., стр. 585  
 Поппер К., стр. 647  
 Прайс О.Э., стр. 204  
 Пресли Дж.Р., стр. 644  
 Преснелл Дж.Р., стр. 303, 390, 565, 644, 645  
 Прест А.Р., стр. 344  
 Пуфендорф С. фон, стр. 25, 27  
 Пэж М.Ст.Дж., стр. 201  
 Раггс Н., стр. 554-556, 561  
 Райнвальд Т.П., стр. 393  
 Райт А.Л., стр. 644  
 Рактенвальд Х.К., стр. 57  
 Раскин Дж., стр. 280  
 Рау К.Х., стр. 288, 572  
 Рашид С., стр. 59, 162, 343  
 Реддуэй У.Б., стр. 642  
 Редер М.В., стр. 459, 460  
 Редфорд А., стр. 59  
 Ремер Й., стр. 271

- Ренуик К., стр. 161  
 Рид С., стр. 124  
 Рикардо Д., стр. 19, 46, 48, 68, 71, 72, 74, 75, 77, 78, 82-85, 86, 87, 88-90, 91-92, 94-100, 101-103, 105-116, 117-125, 126, 129-134, 135, 139, 140, 143, 146-151, 156, 157, 159-161, 164, 165, 167-169, 172-177, 180-182, 185, 186, 192, 195, 199, 205, 207, 209, 210, 214, 215, 225, 246, 248, 249, 251, 253, 256, 257, 259, 263, 264, 269, 276, 279, 281, 285-287, 301, 350, 370, 373, 379, 388, 390, 391, 395, 407, 426, 427, 438, 457, 505, 508-510, 512, 521, 522, 524, 525, 539, 560, 584, 587, 588, 591, 601, 602, 605, 608, 621, 640, 648  
 Рикардо Д. его влияние на развитие экономической теории, стр. 124, 125  
 Рикардо Д. о благосостоянии, стр. 104, 105, 119  
 Рикардо Д. о влиянии накопления капитала, стр. 85, 86, 94  
 Рикардо Д. о доходе, валовом и чистом, стр. 107  
 Рикардо Д. о законе Сэя, стр. 117, 125, 141, 156  
 Рикардо Д. о законе сравнительных издержек, стр. 111-115  
 Рикардо Д. о заработной плате, стр. 107, 108, 130  
 Рикардо Д. о международной торговле, стр. 111-115  
 Рикардо Д. о налогообложении, стр. 123  
 Рикардо Д. о неизменном мериле стоимости, стр. 90-92, 103, 104  
 Рикардо Д. о прибыли, стр. 84, 85, 87, 91, 93, 94, 108  
 Рикардо Д. о проблеме машин, стр. 103, 121, 122  
 Рикардо Д. о ренте, стр. 88, 89  
 Рикардо Д. о спорах вокруг ценности золота, стр. 118-120  
 Рикардо Д. о спросе и предложении, стр. 103  
 Рикардо Д. о теории денег, стр. 118, 119, 121, 143, 183  
 Рикардо Д. о теории прибыли, выраженной в пшенице, стр. 84-86, 91, 93, 108, 132  
 Рикардо Д. о трудовой теории ценности, стр. 86-89  
 Рикардо Д. о фундаментальной теореме распределения, стр. 92-94, 97, 108-110  
 Рикардо Д. о ценности, стр. 87-91, 100-101  
 Рикардо Д. об общественной единице учета, стр. 103  
 Рикардо Д. об общественных работах, стр. 158, 159  
 Рикардо Д. об отмене хлебных законов, стр. 100, 118  
 Рикардо Д. об относительных долях, стр. 95, 96  
 Рист К., стр. 29  
 Ритш Х., стр. 580  
 Риччи У., стр. 563  
 Роббинс Л., стр. 201, 205, 294, 303, 392, 450, 452, 644, 647, 648, 651  
 Робертсон Д.Х., стр. 149, 346, 391, 458, 586, 588, 593, 603, 604, 607, 613, 623, 642, 644  
 Робертсон Р.М., стр. 304  
 Робертсон У., стр. 53  
 Робертсон Х.М., стр. 391  
 Робинсон Дж., стр. 128, 267-270, 365, 391, 393, 420, 431, 440, 442, 443, 458, 460, 507, 517, 525, 622, 625, 627  
 Робинсон Р., стр. 393  
 Робинсон Э.А.Г., стр. 458, 625, 642  
 Робсон Дж.М., стр. 201  
 Родбертус Й.К., стр. 508  
 Рожен Л., стр. 29, 264, 522  
 Розенберг М., стр. 79  
 Розенберг Н., стр. 57, 460  
 Розенштейн-Родан Д.Н., 343  
 Ройсман Д.А., стр. 161  
 Ролл Э., стр. 267  
 Рольф Э., стр. 525  
 Романо Р.Л., стр. 205  
 Ронкалья А., стр. 135  
 Росс Э., стр. 577  
 Ростоу У.У., стр. 604  
 Ротвейн Э., стр. 28  
 Ротенберг С., стр. 545  
 Ротшильд К.В., стр. 303  
 Роули С.К., стр. 393  
 Рошер В.Г.Ф., стр. 12, 577  
 Рузвельт Ф.Д., стр. 625  
 Руссо Ж.-Ж., стр. 22  
 Рэ Дж., стр. 56  
 Рэлф Д.Дж., стр. 59  
 Рюэфф Дж., стр. 644  
 Саймонс Х.К., стр. 589, 599, 625  
 Самуэльсон Л.У., стр. 525  
 Самуэльсон, П.А., 86, 88-89, 268, 269, 271, 285, 286, 325, 343, 458, 459, 477, 483, 485, 486, 523, 529, 548, 554, 562-563, 583, 585, 604, 629, 631, 642, 645, 651  
 Сантомеро А.М., стр. 646  
 Сарган В.Л., стр. 482  
 Сарджент Т.Дж., стр. 637, 646  
 Св. Фома Аквинский, стр. 25, 26, 30  
 Седелрунд Э.Ф., стр. 27  
 Сейерс Р.С., стр. 134  
 Селигмен Э., стр. 81  
 Сен-Симон К.Л. де Р., стр. 174  
 Сениор Н.У., стр. 65, 67, 68, 79, 116, 124, 140, 164, 174, 176-178, 189-199, 205, 221, 248-250, 252, 281, 284, 518, 521, 647  
 Сент-Клер О., стр. 132  
 Сетон Ф., стр. 268  
 Си К.Я., стр. 161  
 Сиджвик Х., стр. 168, 280, 314, 444, 566, 647  
 Сисмонди Ж.К.Л., стр. 162, 183  
 Ситер Дж.Дж., стр. 646  
 Ситовски Т., стр. 524, 543-544  
 Сиуолл Х.Р., стр. 30  
 Скидельски Р., стр. 642  
 Скроуп Г.П., стр. 124, 344  
 Слуцкий Е., стр. 321  
 Смит А., стр. 12, 19, 21, 25, 27, 29, 30, 32, 42, 44, 49, 51, 59, 75, 76, 86-87, 100, 103-105, 106, 111, 118, 123, 133-134, 143, 157, 167, 171, 173, 176, 177, 179, 186, 191, 194-196, 202, 207, 208, 218, 248, 250, 255, 256, 259, 276, 281, 287, 331, 376, 381, 386, 390, 407, 424-427, 429, 455, 505, 547, 568, 647  
 Смит А. как экономист, стр. 53-56  
 Смит А. о банковском деле, стр. 39, 47, 51  
 Смит А. о благосостоянии, стр. 44-47  
 Смит А. о денежной массе и ставке процента, стр. 21, 50  
 Смит А. о деньгах, стр. 48, 50  
 Смит А. о доходе, валовом и чистом, стр. 48  
 Смит А. о заработной плате, стр. 39-41, 43, 44  
 Смит А. о капитале и доходе, стр. 33, 47, 48  
 Смит А. о конкуренции, стр. 38  
 Смит А. о меркантилизме, стр. 9, 10, 27, 47, 50, 52  
 Смит А. о монополии, стр. 38, 39  
 Смит А. о налогообложении, стр. 52, 53  
 Смит А. о невидимой руке, стр. 51, 54  
 Смит А. о прибыли, стр. 41, 86, 87  
 Смит А. о производительном и непроизводительном труде, стр. 48, 50  
 Смит А. о промышленной революции, стр. 33  
 Смит А. о промышленности, стр. 33  
 Смит А. о разделении труда, стр. 33, 34

- Смит А. о ренте, стр. 43  
 Смит А. о сбережениях, стр. 21, 49  
 Смит А. о сельском хозяйстве, стр. 33, 51  
 Смит А. о спросе, стр. 36-38  
 Смит А. о тенденции изменения цен, стр. 47  
 Смит А. о теории истории, стр. 44, 52, 53  
 Смит А. о физиократах, стр. 21, 51, 52  
 Смит А. о ценности, стр. 34-39  
 Смит А. об образовании, стр. 42, 52, 55, 196  
 Смит А. об оптимальных инвестициях, стр. 50, 51  
 Смит В.Э., стр. 161  
 Смит К., стр. 80  
 Смит У.Л., стр. 642  
 Смит Х., стр. 269  
 Смитис А., стр. 525, 580, 644, 645  
 Смолински Л., стр. 268  
 Сноудсен П., стр. 624  
 Сови А., стр. 29  
 Соломон Э., стр. 523  
 Солоу Р.М., стр. 134, 431, 458, 460, 479, 524, 562-563  
 Сомерс Х.М., стр. 645, 646  
 Соуэлл Т., стр. 162, 270, 660  
 Сраффа П., стр. 85, 90, 125-126, 128-130, 131-132, 135, 271, 365  
 Старк У., стр. 305  
 Стассарт Дж., стр. 80  
 Стемп Й., стр. 625  
 Стивен Л., стр. 168  
 Стиглер Дж., стр. 56, 79, 102, 131, 133, 162, 202, 205, 303, 331, 343, 344, 390, 391-392, 393, 394, 458, 459, 460, 477, 522, 524, 525, 562  
 Стиглер С.М., стр. 524  
 Стидмен И., стр. 271  
 Стокинг Г.У., стр. 392  
 Стоун Р., стр. 645  
 Стритен П., стр. 201  
 Строчи Дж., стр. 237  
 Стюарт Дж., стр. 13, 28, 30, 568  
 Суизи А.Р., стр. 343  
 Суизи П.М., стр. 266-270, 644  
 Сэвидж Дж.Л., стр. 312  
 Сэй Дж.Б., стр. 25, 30, 136-139, 141, 160, 426, 427, 524  
 Сэмюэлс У.Дж., стр. 30, 201, 564, 644  
 Тавлас Г.С., стр. 604, 605  
 Такер Г.С.Л., стр. 29, 132, 269  
 Тарасцио В.Д., стр. 562, 564  
 Таунсенд Х., стр. 391, 563, 564  
 Тауссинг Ф.В., стр. 202, 393, 444  
 Твит У.О., стр. 134, 160  
 Тейлак Э., стр. 81  
 Тейлор О.Х., стр. 30  
 Тейлор У.Л., стр. 57  
 Темин П., стр. 606  
 Тённис Ф., стр. 175  
 Теохарис Р.Д., стр. 304  
 Терборх Г., стр. 645  
 Терви Р., стр. 203, 557  
 Тобин Дж., стр. 605, 644  
 Тодд У.Б., стр. 56  
 Тойнби А., стр. 33  
 Толлисон Р.Д., стр. 59, 202  
 Томас П., стр. 79  
 Томпсон Дж.Х., стр. 202  
 Томсон Х.Ф., стр. 59  
 Торнтон У., стр. 280  
 Торнтон Х., стр. 143, 146, 148, 149, 151, 161, 182, 184-186, 190, 495, 587, 591, 605  
 Торренс Р., стр. 72, 112, 140, 159, 183, 205, 252, 457  
 Тосато Д., стр. 133, 135  
 Треваник И.А., стр. 646  
 Тремль В.Г., стр. 270  
 Трескот П.Б., стр. 605  
 Триффин Р., стр. 367  
 Туган-Барановский М., стр. 623, 645  
 Тук Т., стр. 184, 185, 204, 263, 591, 597, 602  
 Туллок Г., стр. 545  
 Тюнен Й.Х.фон, стр. 295, 299-301, 304, 416, 427, 515, 517, 519, 568-570, 571-574, 576-582, 584, 585  
 Тюрго А.Р.Ж., стр. 20, 21, 28, 53, 57, 497  
 Уайзмен Дж., стр. 556, 561  
 Уайлс Р.К., стр. 645  
 Уайтейкер Дж.К., стр. 390, 393  
 Уайтейкер Дж.С., стр. 205  
 Уайтин Т.М., стр. 459  
 Уайтход А.Н., стр. 284  
 Уивел У., стр. 133, 344  
 Уикстид П.Х., стр. 78, 80, 124, 257, 268, 276, 277, 282, 295, 304, 331, 395, 408, 409, 419, 420, 425, 450-458, 460, 505, 508, 521  
 Уикстид П.Х. о законах отдачи, стр. 450, 456  
 Уикстид П.Х. о кривой предложения, стр. 452, 453  
 Уикстид П.Х. о поведении потребителей, стр. 450-452  
 Уикстид П.Х. о правиле равенства предельных величин, стр. 450  
 Уикстид П.Х. о распределении, стр. 456  
 Уикстид П.Х. о ренте, стр. 456, 457  
 Уикстид П.Х. о теореме исчерпания продукта, стр. 409, 455-457  
 Уикстид П.Х. о теории альтернативных издержек, стр. 453  
 Уикстид П.Х. об экономических мотивах, стр. 452  
 Уиллис Д., стр. 59  
 Уилсон Г.У., стр. 132  
 Уилсон Дж.Д., стр. 269  
 Уилсон К., стр. 14  
 Уилсон Т., стр. 56, 58  
 Уильямс П.Л., стр. 270  
 Уинн Д.Н., стр. 58, 59, 160, 201, 644  
 Уокер А., стр. 202, 269  
 Уокер Д.А., стр. 303, 343, 459, 562, 563, 660  
 Уокер Ф., стр. 81  
 Уоллес Н., стр. 637  
 Уолтерс А.А., стр. 604  
 Уолш В., стр. 135  
 Уорд Э.Э., стр. 270  
 Уорчестер Д.А., стр. 80  
 Ур К.Г., стр. 525  
 Уззерелл Д., стр. 132  
 Уэйкфилд Э.Г., стр. 156  
 Уэйр Н.Дж., стр. 29  
 Уэйтли Р., стр. 124  
 Уэст Э., стр. 72, 73  
 Уэстон Дж.Ф., стр. 459, 523  
 Уэстфилд Ф.М., стр. 524  
 Файрмен Э., стр. 257  
 Фаррел М.Дж., стр. 556  
 Фейзулла Г.Р., стр. 645  
 Феллнер У.Дж., стр. 80, 269, 344, 391, 394, 446, 458, 459, 523, 524, 642, 643  
 Фергосон А., стр. 53  
 Фергосон К.Э., стр. 524, 565  
 Фернис Э.С., стр. 29  
 Феттер Ф.А., стр. 162, 381, 577

- Феттер Ф.В., стр. 134, 162, 204  
 Фехнер Г.Т., стр. 289  
 Филлипс А.У., стр. 629-633, 645  
 Филлипс К.А., стр. 600  
 Финдлей Р., стр. 133  
 Фишер И., стр. 304, 306, 308, 309, 312, 327, 330, 388, 466, 467, 475, 489, 491, 492, 494, 495, 509, 522-524, 538, 588, 589, 593, 601, 603-605, 627, 645  
 Фишер Ф.М., стр. 436  
 Флак А.У., стр. 408-410, 458  
 Флеминг Дж., стр. 646  
 Флу А., стр. 79  
 Фокс К.А., стр. 344  
 Фосет Х., стр. 303  
 Фосс А.У., стр. 563  
 Фостер У.Т., стр. 644  
 Фрай К.Л., стр. 304  
 Фрейзер Л.М., стр. 459-460, 522  
 Фридмен Д.Д., стр. 30  
 Фридмен М., стр. 312, 327, 328, 332, 344, 393, 394, 562, 563, 586, 588, 598, 599, 604-606, 631, 634, 639-641, 645, 646, 651, 660  
 Фример Р., стр. 266  
 Фриш Р., стр. 391, 469, 554  
 Фуллартон Дж., стр. 184, 186  
 Фурейкер Л.Э., стр. 391  
 Фуруботи Э.Г., стр. 344  
 Фурье К., стр. 174  
 Фэган Э.Д., стр. 343  
 Хаберлер Г., стр. 204, 460, 642  
 Хадсон М.А., 161  
 Хайек Ф.А., стр. 28, 90, 161, 303, 305, 430, 473, 480, 499-502, 504, 524, 525, 538, 595, 596, 625, 644  
 Хайлбронер Р.Л., стр. 57  
 Халл К.Х., стр. 28  
 Хамфри Т.М., стр. 204  
 Хан Ф.Х., стр. 643  
 Хансен А.Х., стр. 153, 156, 160, 393, 524, 608, 619, 620, 639, 642, 645  
 Хант Э.К., стр. 271  
 Хантер Л.К., стр. 161  
 Харберггер А., стр. 559, 560  
 Харрис А.Л., стр. 270  
 Харрис Д.Дж., стр. 271  
 Харрис Дж., стр. 36, 270  
 Харрис С.Э., стр. 522, 642, 643  
 Харрод Р.Ф., 153-155, 232-234, 365, 441, 444, 460, 562, 625, 642, 644  
 Хартгуэл Р.М., стр. 131  
 Хатт У.Х., стр. 162, 392  
 Хатчесон Ф., стр. 27  
 Хатчисон Т.У., стр. 28, 29, 135, 285, 286, 302, 303, 390, 458, 460, 563, 565, 604, 643, 644, 660  
 Хаусман Д.М., стр. 523  
 Хафер Р.У., стр. 202  
 Хегеланд Х., стр. 29, 604, 644  
 Хедли А.Т., стр. 554  
 Хейг Д., стр. 392  
 Хейли Б.Ф., стр. 80, 344, 458, 525  
 Хейлс Дж., стр. 27  
 Хекшер Р.Ф., стр. 13, 16, 27  
 Хендерсон Дж.М., стр. 563  
 Хендерсон Дж.П., стр. 304, 344  
 Хенингс К.Х., стр. 305  
 Херфорд Ф.В.В. фон, стр. 572  
 Хиггинс Б.Х., стр. 303  
 Хиттинс Г., стр. 344  
 Хикс Дж.Р., стр. 118, 133, 285, 286, 303, 332, 333, 334, 335, 347, 392, 408, 430, 439-443, 459, 460, 482, 523, 533, 534, 539, 540, 543, 544, 546, 547, 550, 562, 563, 596, 598, 604, 605, 608, 615, 619-621, 639, 642, 643  
 Хикс Ю.К., стр. 81, 160, 321  
 Хириш А., стр. 660  
 Хиршлейфер Й., стр. 522, 523  
 Хитон Х., стр. 27  
 Хобсбаум Э., стр. 266  
 Ходжсон Г., стр. 267  
 Холл П., стр. 304  
 Холленд Д.М., стр. 81  
 Холленд М.Т., стр. 392  
 Холлендер Дж.Х., стр. 131  
 Холлендер С., стр. 57, 133, 134-135, 162, 392  
 Хотеллинг Х., стр. 418, 554-556, 558, 559, 580  
 Хоуард М.К., стр. 135, 267, 268, 270, 271  
 Хоуи Р.С., стр. 302  
 Хоусон С., стр. 644  
 Хоутри Р.Г., стр. 511, 623-626, 644  
 Хукс Д.Л., стр. 304, 525  
 Хунке Г.Д., стр. 521  
 Хьютон Р.У., стр. 304  
 Хэзлит Х., стр. 642  
 Хэнкок К., стр. 643  
 Цзян С., стр. 524  
 Цуру С., стр. 270  
 Чайлд Дж., стр. 28  
 Чалмерс Т., стр. 183  
 Чекленд С. Г., стр. 303  
 Чемберлин Н.У., стр. 29  
 Чемберлин Э.Х., стр. 352, 365-369, 388, 393, 411, 422, 459, 507  
 Чен К., стр. 604  
 Черчилль У., стр. 624  
 Чипмен Дж.С., стр. 134, 268, 563  
 Чок А. Ф., стр. 30  
 Шастри К.В., стр. 133  
 Шварц Й.Г., стр. 270  
 Шварц П.С., стр. 202  
 Швир А.С., стр. 564  
 Шерман Х.Дж., стр. 269  
 Шефрин С.М., стр. 646  
 Шлезингер Дж.Р., стр. 643  
 Шмидт К., стр. 257  
 Шмоллер Г.В., стр. 12, 659  
 Шоу Дж.Б., стр. 257  
 Шоу Г.К., стр. 646  
 Шоу Э.С., стр. 618  
 Шоув Г.Ф., стр. 391  
 Шоул Б., стр. 269  
 Шоуп К.С., стр. 134, 304, 343  
 Шпенглер Й.Й., стр. 30, 57, 80  
 Шпигель Х.В., стр. 303  
 Шпитгоф А., стр. 623  
 Штайн Х., стр. 644  
 Штайндль Й., стр. 268  
 Штикольт С., стр. 392  
 Штос М., стр. 643  
 Штрайслер Э., стр. 303  
 Шульц Х., стр. 625  
 Шумахер Х., стр. 584  
 Шумпетер Й.А., стр. 25, 27, 29, 30, 57, 79, 124, 133, 160, 162, 172, 199, 202, 203, 205, 267, 285, 304, 305, 343, 370, 371, 391-392, 408, 429, 430, 438, 445, 458, 459, 481, 488, 493, 505, 522, 523, 528, 540, 562, 563, 604, 625, 656, 660

- Шэкл Г.Л.С., стр. 394, 622, 644  
Эбер Р.Ф., стр. 204, 304, 393, 459, 565, 566  
Эверсли Д.Э.К., стр. 80  
Эделберг В., стр. 133  
Эджуорт Ф.И., стр. 187, 189, 202, 277, 280, 288-291,  
293, 304, 305, 306, 309, 314, 315, 327, 392, 420, 422,  
424, 455, 459, 460, 507, 521, 524, 534, 540, 563, 564,  
649  
Эйлер Л., стр. 409  
Эйрс К.Э., стр. 660  
Экелунд Р.Б., стр. 204, 304, 305, 344, 393, 522, 565-566  
Экли Г., стр. 642  
Эли Р., стр. 80  
Элиот Т.С., стр. 660  
Эллет К. мл., стр. 299, 303  
Эллиот Дж.Э., стр. 269  
Эллис Х.С., стр. 203, 391, 523  
Элсберг Д., стр. 343  
Элтисм У.А., стр. 30, 58, 133, 162  
Элфорд Р.Ф.Г., стр. 344  
Эмслер К.Э., стр. 203  
Энгель Э., стр. 524  
Энгельс Ф., стр. 256, 257, 260, 262, 266  
Энгландер О., стр. 580  
Энделсон Р.В., стр. 80  
Эпльярд Д.Р., стр. 203  
Эрлих А., стр. 270  
Эрроу К.Дж., стр. 489, 532, 545, 562, 563  
Эшаг Э., стр. 605  
Эшли У.Дж., стр. 12, 201  
Эштон Т.С., стр. 59, 134  
Юм Д., стр. 11, 17-20, 29, 32, 52, 115, 143, 144, 146, 182,  
190, 587, 588, 591, 601, 605, 640, 655  
Янг А., стр. 362  
Янг Дж.Т., стр. 135



# Предметный указатель

- Австрийская школа; математика, стр. 277  
Австрийская школа; laissez-faire, стр. 282, 283  
Австрийская школа; предметы особого внимания, стр. 429, 430  
Агрегирование, стр. 435-437  
Акселератор, стр. 153-155  
Акционерные компании, стр. 196, 203, 375, 388  
Амортизация (обесценение), стр. 100-102, 256, 535  
Анализ затрат выпуска, стр. 23, 25, 476, 539, 540, 559, 560  
Анализ неравновесный, стр. 377, 378, 430, 433-436, 649  
Анализ кривых безразличия, стр. 320-324, 333-338  
Апокалиптическая иллюзия, стр. 67, 649  
Арбитраж, стр. 430  
Банк Английский; и прекращение оплаты обязательств металлическими деньгами, стр. 118  
Банк Английский; как центральный банк, стр. 121, 184, 190  
Банк Английский; роль в спорах между сторонами денежной и банковской школ, стр. 184, 185  
Банк Английский; роль в спорах об обратимости бумажных денег в золото, стр. 120, 121  
Банковская школа, стр. 602  
Банковское дело; Виксель о, стр. 592, 593, 599, 600  
Банковское дело; Милль о, стр. 181, 182, 185, 186, 248  
Банковское дело; Смит о, стр. 48, 51  
Банковское дело; в спорах между сторонниками денежной и банковской школ, стр. 184, 185  
Банковское дело; в спорах о ценности денег, стр. 118-120, 121, 184, 185  
Банковское дело; и Закон о Федеральной резервной системе, стр. 185  
Банковское дело; и доктрина о потребностях торговли, стр. 10, 17, 121, 184  
Банковское дело; и доктрина реальных векселей, стр. 48, 121, 184, 186, 204, 205, 602  
Банковское дело; и правило обратного притока денег, стр. 48, 185, 186, 263  
Бартер; обмен, стр. 506  
Бартер; экономия, стр. 136  
Безработица; по Кейнсу и по Марксу, стр. 14, 155, 221, 234, 254  
Безработица; в доклассической теории, стр. 12-14, 28  
Безработица; вынужденная, стр. 615  
Безработица; естественная, стр. 631-633, 640, 651  
Безработица; структурная, стр. 220, 626, 627  
Безработица; технологическая; см. также: Проблема машин, стр. 173, 174, 176-186, 188-205, 207-210, 212-217, 219-251  
Безработица; фактическая и скрытая, стр. 13, 14  
Биметаллизм, стр. 181  
Вековой застой, стр. 143, 156  
Вкусы, как данность, стр. 451, 649, 650, 653  
Воздержание; Бём-Баверк о, стр. 223, 464-466  
Воздержание; определения, стр. 176, 177  
Воздержание; у Маршалла, стр. 374  
Воздержание; у Милля, стр. 166, 173-176, 193  
Воздержание; у Сенюра, стр. 176, 177, 221  
Выявленные предпочтения, Самуэльсон о, стр. 325, 326  
Гедонизм, стр. 281  
Государственные финансы; Милль о, стр. 194-196  
Государственные финансы; Рикардо о, стр. 122  
Государственные финансы; Смит о, стр. 52, 53  
Государственные финансы; англосаксонская традиция, стр. 315, 557, 558,  
Государственные финансы; итальянская традиция, стр. 315, 549  
Государственный долг, стр. 53, 122, 195  
Граница факторных цен, стр. 485-487, 496  
Границы деятельности государства; у Милля, стр. 195, 197-199  
Границы деятельности государства; у Уикстида, стр. 457  
Границы деятельности государства; у Смита, стр. 55  
Денежная иллюзия, стр. 149, 614, 617, 634  
Денежная политика, стр. 595-597, 599, 603, 627, 641  
Денежные остатки; активные, стр. 144, 611  
Денежные остатки; пассивные, стр. 144, 611  
Денежные остатки; деньги в обороте, стр. 143, 144  
Денежные остатки; спекулятивный спрос, стр. 139, 144, 597, 610-613  
Денежные остатки; спрос на деньги для непредвиденных нужд, стр. 139, 597, 600  
Денежные остатки; спрос на деньги для совершения сделок, стр. 139, 140, 143, 144, 597, 610, 611  
Денежные остатки; спрос на реальные денежные остатки, стр. 144  
Денежные и неденежные преимущества, стр. 43, 44  
Деньги; "внутренние" и "внешние", стр. 618  
Деньги; их предложение, стр. 586, 588  
Деньги; и передаточный механизм; см. также: Теория денег, механизм прямого воздействия, стр. 590, 599, 639, 641  
Деньги; как единица учета, стр. 136, 137, 140, 506  
Деньги; и потребности торговли, стр. 144  
Деньги; как средство обмена, стр. 49, 140, 589  
Деньги; как средство сохранения стоимости, стр. 17, 136, 137, 140, 165, 249, 538, 598  
Деньги; нейтральные, стр. 586, 587, 593, 595, 596

- Деньги; скорость обращения, стр. 17, 184, 185, 586, 589, 590, 597, 599, 600, 601
- Деньги; спрос на; см. также: Избыточный спрос на деньги и Денежные остатки, стр. 49, 139, 144, 530, 538, 589, 590, 598, 599
- Деньги; теория скорости обращения с противоположением движения и неподвижности, стр. 139, 140, 181, 590
- Депозитный мультипликатор, стр. 600
- Десятина, стр. 122, 195
- Динамический анализ; у Милля, стр. 192, 193
- Динамический анализ; в сравнении со статистическим анализом, стр. 69, 85, 142, 143, 192, 193, 369, 406, 423, 427, 428, 499, 619, 650, 651
- Динамический анализ; доклассический, стр. 17
- Динамический анализ; у Маршалла и Вальраса, стр. 376-379, 380
- Дифференциация продукта, стр. 365-368, 552
- Дихотомизация процесса ценообразования, стр. 139, 140, 506, 586, 603, 619
- Доктрина вынужденных сбережений, стр. 149, 150, 161, 181, 182, 588, 592, 596, 602
- Доктрина гармонии; Смит о ней, стр. 51, 54, 55
- Доктрина гармонии; Висселль о ней, стр. 507
- Доктрина гармонии; Маршалл о ней, стр. 342
- Доктрина гармонии; Уикстид о ней, стр. 452
- Доктрина максимального удовлетворения, стр. 54, 282, 291, 342, 383
- Доктрина равновесия труда, стр. 12, 28
- Дополнительность; товаров, стр. 323
- Дополнительность; факторов производства, стр. 412-416, 418
- Доход, концепции; у физиократов, стр. 166
- Доход, концепции; валовой национальный, стр. 457
- Доход, концепции; заработанный и незаработанный, стр. 194
- Доход, концепции; его оценка, стр. 559, 560
- Доход, концепции; у Маркса, стр. 49, 208, 256, 270, 271
- Доход, концепции; у Милля, стр. 165-167
- Доход, концепции; у Рикардо, стр. 48, 106, 122
- Доход, концепции; у Смита, стр. 48, 49
- Единый налог, стр. 21, 77
- Естественный уровень заработной платы, по Тюнену, стр. 299-301, 305
- Закон 1844 г. о регистрации банков, стр. 48, 184, 263
- Закон 1855 г. об ограниченной ответственности, стр. 196
- Закон Вальраса, стр. 137, 139, 183
- Закон Вебера — Фехнера, стр. 289, 312
- Закон Сэя; см. также: Циклы экономические, стр. 136, 137, 139-143, 145, 147-150, 159, 160
- Закон Сэя; Висселль о, стр. 508, 601
- Закон Сэя; Кейнс о, стр. 143, 628
- Закон Сэя; Маркс о, стр. 262
- Закон Сэя; Маршалл о, стр. 389
- Закон Сэя; Рикардо о, стр. 117, 125, 141, 156, 160
- Закон Сэя; Смит о, стр. 48, 49
- Закон Сэя; Сэй о, стр. 141, 142
- Закон Сэя; и физиократическая система, стр. 25, 30
- Закон Сэя; и экономические циклы, стр. 141, 143
- Закон Сэя; как тождество, стр. 137, 141, 142, 160, 167, 239
- Закон Сэя; как равенство, стр. 140-145, 150, 160, 262
- Закон Сэя; нападки Мальтуса, стр. 158, 160-162
- Закон о планировании городов и округов, стр. 78
- Закон районов сбыта, стр. 577, 584
- “Законы о бедных”, стр. 43, 108, 201
- Законы о навигации, стр. 51
- Законы о союзах, стр. 171, 195, 203
- Законы о распоряжении имуществом, стр. 43, 52
- Законы о ростовщичестве, стр. 49, 50, 117, 146, 196, 263, 602
- Законы об ученичестве, стр. 43
- Замещаемость, стр. 534
- Замещение; в потреблении, стр. 94, 100, 320, 351, 352, 488
- Замещение; в производстве; см. также: Предельная норма замещения, стр. 399, 340, 403, 404, 412, 413, 415, 422, 423, 488, 500
- Замещение; эффект, стр. 321, 322, 325, 328, 506
- Занятость, полная; в классической теории, стр. 141-143, 166-169
- Занятость, полная; в неоклассической теории, 597, 602, 607, 616-619, 628
- Занятость, полная; у Кейнса, стр. 627-630
- Запасы и потоки, стр. 208, 250, 535
- Заработная плата; абсолютная в сравнении с относительной, стр. 617, 634
- Заработная плата; альтернатива: заработная плата — безработица, стр. 629-639
- Заработная плата; денежная и реальная, стр. 102, 103, 105, 123, 130, 252, 253, 503, 504
- Заработная плата; доля, стр. 110
- Заработная плата; естественная и рыночная, стр. 84, 107, 130
- Заработная плата; естественная, у Тюнена, стр. 299-301, 572, 573
- Заработная плата; и цена на продукты питания, стр. 108, 175
- Заработная плата; и цены в целом, стр. 499-501
- Заработная плата; сдельная и повременная, стр. 43, 253, 292, 294
- Заработная плата; различия между странами, стр. 115-117, 189
- Заработная плата; управляющих, стр. 182, 258, 375, 424, 425, 427
- Заработная плата; снижение, стр. 407, 408, 617, 625-627
- Заработная плата; продуктовая в сравнении с реальной, стр. 633, 634
- Заработная плата; структура, стр. 41-43, 175
- Заработная плата; теории, Маркс о, стр. 101, 247, 248
- Заработная плата; теории, Милль о, стр. 175
- Заработная плата; теории, Рикардо о, стр. 100, 101
- Заработная плата; теории, Смит о, стр. 41-43, 45, 46, 100, 101
- Заработная плата; на уровне минимума средств существования, 39, 40, 53, 68, 69, 77, 108, 122, 171, 301, 385, 386
- Заработная плата; как остаточный доход, стр. 39
- Заработная плата; теории, на основе предельной производительности, стр. 385, 396-398, 404, 406, 433, 434, 468, 508
- Заработная плата; теории, у Рикардо, стр. 82, 102, 103, 108, 110, 133
- Заработная плата; теории, у Смита, стр. 39-46, 53
- Заработная плата; теории установления в процессе торга, стр. 39-41
- Заработная плата; теории, фонд заработной платы, стр. 39, 53, 83, 122, 166, 168-172, 174, 181, 193, 202, 253, 254, 279, 282, 385, 386, 462, 468, 508, 516, 518
- Заработная плата; единица заработной платы, стр. 45

- Земельная реформа, стр. 78, 457  
 Землевладельцы, стр. 75  
 Земля как фактор производства, стр. 76, 373, 386  
 Зерновое законодательство, стр. 99, 118, 124, 158, 175, 195, 201, 543, 648  
 Игры азартные, стр. 310-312, 373, 457  
 Идеология; у Мальтуса, стр. 159  
 Идеология; у Рикардо, стр. 99, 159  
 Избыточное предложение; товаров, стр. 601  
 Избыточный спрос; на деньги, стр. 137, 138, 601  
 Избыточный спрос; на товары, стр. 377, 378, 453, 619, 620  
 Издержки; альтернативные, стр. 381, 382, 453-456  
 Издержки; валовые, средние и предельные, стр. 347, 348, 556, 557  
 Издержки на информацию, стр. 638  
 Издержки на транспортировку, стр. 186, 189, 568, 569, 571, 573-576, 578, 579, 581, 582, 601  
 Издержки; частные и общественные, стр. 362, 548-553  
 Издержки; начальные и дополнительные (постоянные и переменные), стр. 260, 379  
 Издержки; совершение сделки (транзакционные), стр. 549, 553  
 Издержки; постоянные в классической теории, стр. 36, 37, 103, 106, 179, 180, 278  
 Издержки; постоянные в неоклассической теории; см. также: Отдача постоянная, растущая и убывающая, стр. 339, 342  
 Издержки; растущие и убывающие; см. также: Отдача растущая, стр. 179, 180, 339, 341, 342, 351, 352, 354, 355, 359, 362, 519, 556, 557  
 Издержки; реальные, стр. 455, 456  
 Издержки; альтернативные теории, стр. 454-456  
 Издержки; торговые, стр. 368  
 Излишек потребительский; интеграция, стр. 338, 339, 372, 373, 543, 559  
 Излишек потребительский; Дюпон о нем, стр. 298  
 Излишек потребительский; Маршалл о нем, стр. 331-333, 372, 373, 383, 384, 385  
 Излишек потребительский; Уикстид о нем, стр. 451  
 Излишек потребительский; Хикс о нем, стр. 333-338  
 Излишек производительский, Маршалл о нем; см. также: Рента, как излишек, получаемый в условиях превосходящих самые худшие, и теория благосостояния в неоклассической теории, Маршалл о, стр. 342, 349, 450, 358, 359-361, 362, 382, 383, 384, 559  
 Излишек, в экономической теории, стр. 225  
 Изобретения, стр. 447  
 Изодопаны, стр. 578, 579  
 Изокванты, стр. 401, 412-414  
 Изъяны рынка, стр. 197, 549, 550-558, 559, 560  
 Империализм, стр. 238-241, 243, 261  
 Инвестиции; в классической теории, стр. 49, 151, 168, 253, 254  
 Инвестиции; в неоклассической теории, стр. 493-495, 498  
 Инвестиции; иностранные, стр. 238-242  
 Инвестиции; запланированные и фактические, стр. 494, 495, 594  
 Инвестиции; у Кейнса, стр. 607, 609  
 Инвестиции; у Маркса, стр. 226, 235, 236, 253, 254, 261  
 Индексы цен, стр. 180, 294, 647, 648  
 Иностранная валюта; Милль о, стр. 187-190  
 Иностранная валюта; и золотые точки при золотом стандарте, стр. 119  
 Иностранная валюта; теория паритета покупательной способности, стр. 117  
 Инфляция; Милль о, стр. 182, 183  
 Инфляция; Рикардо о, стр. 119, 120, 149  
 Инфляция; доклассические теории, стр. 17-19  
 Инфляция отношение заработной платы и цен, стр. 629, 630  
 Инфляция; кейнсианский анализ, стр. 629-631  
 Инфляция; ползучая, стр. 17, 18, 182, 185  
 Инфляция; современные теории, стр. 629-639  
 Историческая школа; стр. 280, 302  
 Историческая школа; английская, стр. 280, 302  
 Историческая школа; немецкая, стр. 287, 369, 505, 579, 657  
 Капитал; "человеческий" и прочий, стр. 42, 47, 48, 58, 165, 166, 386, 538  
 Капитал; измерение, стр. 431-434, 436, 437, 479, 480, 486, 516, 517  
 Капитал; как фактор производства, стр. 169  
 Капитал; как накопленное ожидание, стр. 169-171  
 Капитал; как начальное благосостояние, стр. 170  
 Капитал; как фонд заработной платы, стр. 462, 468  
 Капитал; агрегирование, стр. 431-433, 436, 537, 538  
 Капитал; организационное состояние, стр. 208, 253, 258  
 Капитал; основной и оборотный, стр. 22, 33, 47, 82, 88, 101, 172, 177, 208, 300, 462, 469, 473, 535  
 Капитал; у Бём-Баверка, стр. 87, 461, 462, 468-483  
 Капитал; у Вальраса, стр. 511, 512, 535, 536, 537, 538  
 Капитал; у Викселя, стр. 509, 512-520  
 Капитал; у Джевонса, стр. 294  
 Капитал; постоянный и переменный, стр. 208, 250, 256  
 Капитал; срок службы, стр. 167, 338, 339  
 Капитал; рационирование, стр. 501-503  
 Капитал; реальная стоимость, стр. 164, 279  
 Капитал; скорость оборота, стр. 82, 88, 91, 122, 208, 227, 228, 256, 260, 261, 518  
 Капитал; структура, стр. 510, 511, 537  
 Капитал; у Кенэ, стр. 22  
 Капитал; у Кларка, стр. 480, 481  
 Капитал; у Маркса, стр. 208  
 Капитал; у Маршалла, стр. 370  
 Капитал; у Милля, стр. 167-170  
 Капитал; у Рикардо, стр. 71, 72, 82  
 Капитал; у Смита, стр. 33, 47, 49  
 Капитал; у Фишера, стр. 488, 509, 535  
 Капитал; физическая и стоимостная продуктивность, стр. 461  
 Капитал; цена предложения, стр. 279  
 Капитал; расширение, обмеление и углубление, стр. 500, 502, 503, 511, 512, 520  
 Капитализм, стр. 221-223, 226, 227  
 Капитализм; законы развития, у Маркса, стр. 226, 227  
 Капиталист, у Маркса, стр. 426  
 Капиталовооруженность, отношение капитал-труд, стр. 50, 208, 209, 438-440, 445  
 Капиталоемкость, стр. 154, 230, 231, 260, 441-447, 449, 450, 478, 479, 482  
 Качественное исчисление, стр. 651  
 Квазирента, у Маршалла, стр. 77, 226, 349, 350, 358, 381, 388  
 Кейнсианская революция, стр. 369, 607, 627-631  
 Кейнсианская система; ловушка "ликвидности", стр. 613, 614  
 Кейнсианская система; определение дохода, стр. 609, 622

- Кейнсианская система; предпочтение ликвидности, стр. 612  
 Кейнсианская система; равновесие в условиях безработицы, стр. 221, 420, 447, 448, 613, 615, 617, 619, 620, 628  
 Кейнсианская система; сбережения и инвестиции, стр. 607, 609, 610, 614  
 Кейнсианская система; снижение заработной платы, стр. 616, 617  
 Кембриджская школа, стр. 431-433, 436, 437  
 Классическая экономическая теория, определение, стр. 142  
 Классическая экономическая теория, определение; немецкая, стр. 572  
 Классическая экономическая теория, определение; Кейнс о ней, стр. 622, 623, 628  
 Классическая экономическая теория, определение; Маркс о ней, стр. 248, 249  
 Количественная теория денег; Кейнс о, стр. 597  
 Количественная теория денег; Фишер о, стр. 589, 590  
 Количественная теория денег; аргументы против, стр. 184, 185, 597, 602, 622  
 Количественная теория денег; в доклассической теории, стр. 16, 18, 19, 29, 140  
 Количественная теория денег; в классической теории, стр. 139, 140, 181, 204, 205, 249, 262, 263  
 Количественная теория денег; в неоклассической теории, стр. 16, 17  
 Количественная теория денег; и ставка процента, стр. 146, 589, 590-592, 598  
 Количественная теория денег; и теорема пропорциональности, стр. 587, 588  
 Количественная теория денег; и уравнение обмена, стр. 16, 139, 181, 586  
 Количественная теория денег; основные особенности, стр. 145, 146, 587, 588, 589, 639, 641  
 Количественная теория денег; подход со стороны доходов, стр. 586  
 Количественная теория денег; подход со стороны хассовых остатков, стр. 139, 586, 590  
 Количественная теория денег; подход со стороны сделок, стр. 586, 590  
 Колониализм; см. также: Империализм, стр. 52  
 Коммунальные услуги, ценообразование; см. также: Ценообразование на основе предельных издержек, стр. 299, 384  
 Коммунизм, стр. 174  
 Конкуренция; в классической теории, стр. 38, 51, 54, 548  
 Конкуренция; в неоклассической теории, стр. 297, 397, 420, 548  
 Конкуренция; в сравнении с чистой конкуренцией, стр. 352, 359, 548  
 Конкуренция; концепции, стр. 38, 54, 276, 297, 427, 448, 547, 548, 552, 582, 583  
 Конкуренция; несовершенная или монополистическая, стр. 39, 374, 375, 380, 552  
 Конкуренция; эффективная, стр. 53, 392  
 Контроль рождаемости, стр. 63, 66, 175, 176, 200  
 Контроль численности населения; см. также: Контроль рождаемости, стр. 63, 64, 66  
 Концентрация производства, у Маркса, стр. 254  
 Концепции времени, стр. 346  
 Коэффициенты затрат, стр. 399  
 Кредит как функция банка, стр. 457  
 Крестьянская собственность, стр. 173, 175, 194, 203  
 Кривая Филлипса, стр. 629-636, 639, 640  
 Кривая оптимальных сделок, стр. 290, 291, 541-543, 546  
 Кривая особых затрат, у Маршалла, стр. 348, 382, 383  
 Кривая предложения; долгосрочная, стр. 37, 80, 350-355, 359, 360, 382, 383, 385  
 Кривая предложения; краткосрочная, стр. 41, 293, 294, 352, 373, 385, 429  
 Кривая предложения; как кривая спроса на резервы, стр. 450, 452-454  
 Кривая предложения; трудосбережений, стр. 374, 385, 453, 454, 464, 486, 524  
 Кривая предложения; с наклоном вперед, стр. 355, 356  
 Кривая предложения; с обратным наклоном, стр. 41, 356, 377, 378, 451, 506  
 Кривая предложения; фирмы, стр. 348  
 Кривая спроса; в классической теории, стр. 161  
 Кривая спроса; внешний вид, стр. 288, 295  
 Кривая спроса; индивидуальная и рыночная, стр. 327, 371, 452, 600  
 Кривая спроса; избыточного, стр. 376, 377, 453  
 Кривая спроса; как кривая предлагаемой цены, стр. 187, 188  
 Кривая спроса; на деньги, стр. 144, 599, 600  
 Кривая спроса; на пшеницу в классической теории, стр. 75, 76, 82, 264  
 Кривая спроса; на капитал, стр. 484, 486, 517  
 Кривая спроса; на продукты питания, стр. 327  
 Кривая спроса; на труд, стр. 172, 608  
 Кривая спроса; у Вальраса, стр. 306  
 Кривая спроса; у Джевонса, стр. 291  
 Кривая спроса; у Курно, стр. 295, 371  
 Кривая спроса; у Мальтуса, стр. 156, 157, 161  
 Кривая спроса; у Маршалла, стр. 326-328, 370, 370-371, 372, 653  
 Кривая спроса; у Милля, стр. 179  
 Кривая спроса; у Рикардо, стр. 105  
 Кривая спроса; у Смита, стр. 36-38, 43, 58, 75  
 Кривая спроса; у Чемберлина, стр. 366  
 Кривая спроса; эмпирическая, стр. 295, 298  
 Кривые предложения продавца, стр. 188  
 Кривые IS-LM, стр. 608-612, 619-621, 639, 640  
 Кумулятивный процесс, у Викселля, стр. 591-593, 596, 602  
 "Кучность" открытый в истории человеческой мысли, стр. 275, 283, 285, 577, 578, 584, 585  
 Линейное программирование, стр. 401-405, 576  
 Макроэкономика; см. также: Кейнсианская система и Народонаселение, стр. 278, 607-646  
 Маржиналистская революция, стр. 164, 257, 275, 280-284, 286, 287, 302, 427, 428  
 Маржинальная теория, стр. 348  
 Марксистская и ортодоксальная экономическая теория, стр. 282  
 Математика; Маршалл об использовании, стр. 369  
 Математика; роль в неоклассической теории, стр. 277  
 Межвременные сравнения, с позиций полезности, стр. 369, 372  
 Международная торговля; Хекшер—Олин, стр. 192  
 Международная торговля; в классической теории, стр. 111, 114-117, 186-192, 203, 261, 519  
 Международная торговля; в соотношении с практикой, стр. 191, 192  
 Международная торговля; чистая, стр. 192  
 Межличностные сравнения, полезности, стр. 291,

- 298, 303, 314, 369, 451, 478, 539, 540, 543, 545, 551, 559, 657
- Мерило ценности; Мальтус о, стр. 157
- Мерило ценности; Милль о, стр. 180
- Мерило ценности; Рикардо о, стр. 88-90, 92, 101-103, 125, 129-130
- Мерило ценности; Смит о, стр. 34, 44-47
- Мерило ценности; Сраффа о, стр. 126-129
- Меркантилизм; Кейнс о, стр. 12, 14, 29
- Меркантилизм; Милль о, стр. 164
- Меркантилизм; Смит о, стр. 9, 10, 47, 50, 52
- Меркантилизм; и безработица, стр. 12-14, 29
- Меркантилизм; и количественная теория денег, стр. 16, 17
- Меркантилизм; и народонаселение, стр. 9
- Меркантилизм; и общественные работы, стр. 13, 14
- Меркантилизм; и баланс труда, стр. 12, 28
- Меркантилизм; и теория процента, стр. 12
- Меркантилизм; и торговый баланс, стр. 9, 11, 19
- Меркантилизм; интерпретации, стр. 11-13, 27, 28
- Меркантилизм; концепции денег, стр. 10
- Меркантилизм; критика с позиций физиократов, стр. 21
- Меркантилизм; либеральные элементы в, стр. 26-29
- Меркантилизм; определение, стр. 9
- Меркантилизм; предпосылки, стр. 15
- Меркантилизм; теоретическая дилемма, стр. 12, 16
- Металлические деньги, международное применение, стр. 12, 116-118
- Методологические суждения, стр. 656
- Методологические споры, стр. 648, 651
- Метуэнский договор, стр. 52
- Механизм движения металлических денег, стр. 10-12, 52, 90, 122, 189, 190, 204
- Механизм заработной платы — численность населения, стр. 39, 69, 173, 279
- Миф об автоматизации, стр. 443-446
- Мобильность труда, стр. 40, 42, 43
- Модели роста Харрода — Домара, стр. 153-155, 232-234, 444
- Монетаризм, стр. 599, 639-641
- Монополистическая конкуренция, стр. 365-369, 380, 382, 388, 398, 411, 416, 507, 519, 580, 582, 583, 650, 651
- Монополия; в классической теории, стр. 39, 43, 100, 173
- Монополия; в неоклассической теории, стр. 295, 296, 298, 383, 384, 557
- Монополия; двусторонняя, стр. 290, 291
- Монополия, стр. 171, 398, 399, 446
- Мультипликатор; см. также: Сбалансированный бюджет, мультипликатор, стр. 154, 644
- Накопление капитала, стр. 47, 94
- Налоговая полиция, стр. 597
- Налогообложение, концепция наибольшего ухода, стр. 194, 195, 554, 555
- Налогообложение; Маршалл о, стр. 338, 339, 341, 342, 359-362, 382-384
- Налогообложение; Рикардо о, стр. 122, 123
- Налогообложение; Смит о, стр. 53
- Налогообложение; в виде фиксированной суммы, стр. 554-556
- Налогообложение; в зависимости от стоимости участка, стр. 77, 78, 81
- Налогообложение; импорта и экспорта, стр. 189
- Налогообложение; прямое в сопоставлении с косвенным, стр. 194, 195, 555
- Налогообложение; концепция способности платить, стр. 53, 194, 195
- Народонаселение; демографический взрыв, стр. 63
- Народонаселение; мальтузианская теория, стр. 62-72, 85, 173, 175, 200, 373, 374, 393, 648, 653
- Народонаселение; совокупный рост, стр. 64
- Народонаселение; современная теория, стр. 71
- Народонаселение; теория оптимума, стр. 68-70, 175, 376
- Наследование, стр. 175, 177, 195, 196
- Национальное бюро экономических исследований (США), стр. 658
- Невидимая рука, стр. 51, 53, 54
- Неконкурирующие группы, стр. 176, 191
- Неопределенность; и прибыли классические и современные, стр. 43
- Неопределенность; и риск, стр. 381, 427, 428
- Неопределенность; Кейнс о, стр. 622
- Неопределенность; Найт о, стр. 428, 429
- Неопределенность; Смит о, стр. 43
- Неопределенность; поведения потребителей, стр. 310
- Нововведения (инновации); Виксель о, стр. 509, 512
- Нововведения (инновации); Маркс о, стр. 229, 231, 236-238, 262, 443
- Нововведения (инновации); Милль о, стр. 172, 173, 193
- Нововведения (инновации); Рикардо о, стр. 94, 97, 99, 107, 121-123
- Нововведения (инновации); Робинсон о, стр. 439-441, 443
- Нововведения (инновации); Смит о, стр. 32
- Нововведения (инновации); Фелнер о, стр. 446
- Нововведения (инновации); Харрод о, стр. 441
- Нововведения (инновации); Хикс о, стр. 439-441, 443
- Нововведения (инновации); Шумпетер о, стр. 408, 429, 430, 444
- Нововведения (инновации); автономные и индуцированные, стр. 442, 443, 445-448
- Нововведения (инновации); распространение, стр. 446, 447
- Нововведения (инновации); капиталоло- и трудосберегающие, стр. 97
- Нововведения (инновации); капиталосберегающие, стр. 231, 260, 438-441, 443, 509
- Нововведения (инновации); нейтральные, стр. 441, 444, 445
- Нововведения (инновации); определение, стр. 438, 653
- Нововведения (инновации); у Бём-Баверка, стр. 482
- Нововведения (инновации); у Сберегающие землю, стр. 97
- Нововведения (инновации); их смещение, стр. 438, 443-445
- Нововведения (инновации); теория индуцированных инноваций, стр. 237, 238, 445-449
- Нововведения (инновации); трудосберегающие, стр. 173, 439-445, 509
- Нормативная экономическая теория, стр. 165, 559-561, 647
- Обмен, изолированный и конкурентный, стр. 288-291, 540-542
- Обнищание, абсолютное и относительное, по Марксу, стр. 226, 227, 237-239, 254, 255
- Образование; в классической теории; см. также:

- Капитал, "человеческий" и прочий, стр. 55, 196, 197
- Обучение, стр. 386, 387
- Общественные работы; см. также: Точка зрения казначейства, стр. 51, 53, 55, 56, 159, 623-625
- Общественное благо, стр. 198, 199, 549, 550
- Общественный выбор, стр. 544
- Обычай, Милл о, стр. 175
- Огораживание общинных земель, стр. 254
- Однородные функции; в теории спроса, стр. 137-139
- Однородные функции; определение, стр. 137-139
- Ожидание как фактор производства, стр. 477-479
- Ожидания; см. также: Эластичность ожиданий и рациональные ожидания, стр. 596, 597, 632-639
- Олигополия; Маршалл о, стр. 380
- Олигополия; Чемберлин о, стр. 368
- Операции на открытом рынке, стр. 263, 614, 620
- Организация как фактор производства, стр. 508
- Основные товары по Сраффе, стр. 127, 129
- Отдача; постоянная, стр. 125, 128, 352, 408, 412, 415, 417, 419-422, 457, 530, 548
- Отдача; растущая, стр. 34, 58, 127, 173, 174, 195, 375, 376, 382, 403, 409, 417, 419, 420, 422, 423, 456, 512, 548
- Отдача; убывающая, стр. 351, 403, 409, 417-419, 425
- Относительные доли факторов производства при распределении, стр. 407, 408, 413, 415, 416, 431, 434-436, 440-442, 448-450, 650, 651
- Относительные доли; Рикардо о, стр. 94, 96
- Относительные доли; постоянство, стр. 417, 418
- Отчуждение, Маркс о, стр. 237, 251
- Оценочные суждения, стр. 545, 546, 551, 560, 654, 655, 657
- Ошибка типа "сбережения уничтожают сами себя", стр. 157
- Парадокс Гибсона, стр. 591, 602
- Парадокс Гиффена, стр. 320, 326, 327, 343, 372, 506
- Парадокс Санкт-Петербургский, стр. 310, 312
- Первоначальное накопление, по Марксу, стр. 217, 218, 254
- Перезаключение контрактов, стр. 534, 535, 649, 650
- Переменные, эндогенные и экзогенные, стр. 648-651
- Перепроизводство, общее; Мальтус о, стр. 150, 151, 156-160
- Перепроизводство, общее; Рикардо о, стр. 117, 157
- Перерасход от масштабов производства; внешний, стр. 548, 551-553
- Переход от масштабов производства; внутренний, стр. 421-423
- Период производства, концепции, стр. 469-480, 482-484, 525
- Плановая экономика, стр. 175, 548
- Платежный баланс; капитальные и текущие счета, стр. 11, 12
- Платежный баланс; концепция в меркантилизме, стр. 11
- Платежный баланс; трансферы, стр. 190
- Платежный баланс; теории корректировки, стр. 190
- Позитивная экономическая теория, стр. 165, 647
- Показатель рождаемости, стр. 71, 373, 387, 388
- Полезности, измеримость; см. также: Предельная полезность и ценности, теории, полезность, стр. 298, 306-309, 311, 312, 314, 506
- Политика *laissez-faire*, стр. 58, 196, 200
- Политика "разори своего соседа", стр. 12
- Постулат однородности, стр. 137, 140, 141
- ▲ Потребительские кооперативы, стр. 194
- Потребление, производительное и непроизводительное, стр. 165-167
- Предельная норма замещения, стр. 322, 323, 333-335, 413, 417, 463, 492, 546, 581
- Предельная полезность; возникновение, стр. 275, 280-285, 287, 297, 298
- Предельная полезность; денег, стр. 293, 306, 310, 313, 315, 317, 506, 603
- Предельная полезность; доходов, стр. 313-315, 463, 519, 560
- Предельная полезность; закон убывания, стр. 105, 195, 247, 278, 289, 306, 311, 324, 451
- Предельная полезность; и гипотеза Бернулли, стр. 310-313, 369, 371, 372, 389
- Предельная полезность; и кривые спроса, стр. 292, 298, 302, 306, 313, 370-372
- Предельная полезность; количественная и порядковая, стр. 307, 308, 313, 317, 318, 323
- Предельная полезность; определение, стр. 289, 372
- Предельная полезность; расходов, стр. 315, 316, 331
- Предельная полезность; у Джевонса стр. 289
- Предельная полезность; у Маршалла стр. 370-371
- Предельная полезность; эгалитарные последствия, стр. 389, 506
- Предельная производительность; закон убывания, стр. 278
- Предельная производительность; теория, стр. 73, 82, 125, 395-400, 404-408, 419, 420, 431, 448-450, 498, 504, 506, 539
- Предельная производительность; дисконтированная, стр. 518
- Предельная эффективность капитала; Кейнс о, стр. 489-491, 498
- Предельные условия оптимального распределения, стр. 546, 548
- Предельный (материальный) продукт; капитала, стр. 498
- Предельный (материальный) продукт; средний, стр. 317
- Предельный (материальный) продукт; фактический в сравнении с ожидавшимся, стр. 428, 429
- Предельный (материальный) продукт; чистый и валовый, стр. 381, 385, 407
- Предельный анализ, стр. 277, 278
- Предельный доход, стр. 296, 383, 384
- Предельный уровень культивации земель; предел интенсивного увеличения обработки земель, стр. 75, 94
- Предельная полезность; и прогрессивное налогообложение дохода, стр. 313-315
- Предпочтение настоящего, стр. 177, 252, 372, 451, 464, 465, 480, 481, 483, 491, 493, 537
- Предметы роскоши, стр. 372
- Предприниматель, стр. 87, 183, 254, 374, 375, 420, 424, 425, 429, 430, 456, 459, 518, 539
- Предпринимательство, как фактор производства, стр. 424, 425, 428, 429, 458
- Предпринимательство, как фактор производства; история теории, стр. 425-427
- Предприятия, управляемые рабочими, стр. 301
- Предпосылки в экономической теории, стр. 651, 652
- Предприниматель; и прибыль, стр. 428, 429, 518
- Прерывность функций, стр. 277, 401, 450, 451, 506, 583
- Прибыли, норма; и доля прибыли в цене, стр. 87, 501
- Прибыли, норма; и ставка процента, стр. 82, 85-88, 118, 176, 177

- Прибыли, норма; при выращивании пшеницы, стр. 85-86, 91
- Прибыли, норма; убывающая, стр. 41, 43, 50, 85, 117, 193, 194, 227-232, 258-261
- Прибыль; в неоклассической теории, стр. 423, 424, 427-430
- Прибыль; доля, стр. 429, 448
- Прибыль; как незаработанный доход, стр. 220-223
- Прибыль; теории; см. также: Предприниматель, неопределенность и прибыли классические и современные, стр. 245
- Прибыль; у Маркса, стр. 214, 220-222, 224-227, 245, 246
- Прибыль; у Маршалла, стр. 363, 388, 424
- Прибыль; у Милля, стр. 166, 174, 176
- Прибыль; у Найта, стр. 428, 429
- Прибыль; у Рикардо, стр. 85, 87, 91, 93, 94, 108, 129
- Прибыль; у Смита, стр. 41, 43, 117
- Принцип акселератора, взаимодействие с мультипликатором, стр. 154
- Принцип опровержимости, стр. 67, 647-654
- Принцип равенства предельных величин, стр. 278, 284, 285, 316, 372, 379, 398, 450, 463, 501, 510, 529, 536, 545
- Проблема машин; Маркс о, стр. 251
- Проблема машин; Милль о, стр. 172, 173
- Проблема машин; Рикардо о, стр. 102
- Проблема трансформации; Маркс о, стр. 210-218, 257, 258, 268, 269
- Проверка экономической гипотезы, стр. 647, 652-654
- Прогнозы, экономические, стр. 226, 647, 650-654
- Производственная функция; квадратичная, стр. 96, 110
- Производственная функция; микро-, стр. 432-434
- Производственная функция; определение, стр. 403, 431, 432, 653
- Производственная функция; Кобба—Дугласа, стр. 410, 411, 416, 417, 431, 436, 650
- Производственная функция; свойство линейной однородности, стр. 408-413, 415-419, 501, 502, 573
- Производственная функция; агрегатная, стр. 431-437, 439, 440, 448, 449, 508, 610, 650, 651
- Производственная функция; эластичность, стр. 96, 416
- Производственная функция; при выращивании пшеницы, стр. 97, 98
- Промышленная революция, Смит о, стр. 32, 34, 57
- Протекционизм, стр. 203
- Профсоюзы, стр. 171, 202, 238, 389, 393, 458, 615
- Психоанализ, стр. 653, 654
- Рабство, стр. 85
- Равновесие денежного рынка, стр. 593-597
- Равновесие; кратко- и долгосрочное, стр. 346-348, 350, 351, 352-354
- Равновесие на многих рынках, стр. 187, 188, 203, 506, 527, 529, 533
- Равновесие; общее, стр. 380, 381, 428, 506, 518, 519, 527-538, 540
- Равновесие; детерминированность, стр. 452, 532, 534-537, 649
- Равновесие; устойчивость, стр. 376-379, 506, 533, 534, 649-651
- Равновесие; существование, стр. 533
- Равновесие; частичное, стр. 35, 379, 390, 449
- Разделение труда; у Маркса, стр. 251
- Разделение труда; у Маршалла, стр. 374
- Разделение труда; у Милля, стр. 173
- Разделение труда; у Смита, стр. 33, 34, 58
- Район сбыта, стр. 34, 573, 576, 578, 580-582
- Рациональные ожидания, стр. 637-641
- Реклама, стр. 368
- Рента; абсолютная и дифференциальная по Марксу, стр. 263, 264, 509
- Рента; денежная и реальная, стр. 106, 107, 123
- Рента; и квазирента, стр. 76, 77
- Рента; как излишек, получаемый в условиях превосходящих, самые худшие, стр. 73, 74, 82
- Рента; обобщение, стр. 180
- Рента; сельскохозяйственная, стр. 74, 76
- Рента; по способностям, стр. 424
- Рента; теории, Маркс о, стр. 263, 264
- Рента; теории, Маршалл о, стр. 76, 350, 381, 382, 388
- Рента; теории, Рикардо о, стр. 50, 75, 77, 80, 82, 106, 110, 350, 395
- Рента; теории, Смит о, стр. 43, 75
- Рента; теории, Тюнен о, стр. 570
- Рента; теории, по местоположению, стр. 568, 573, 584
- Рента; теории, в классической теории, стр. 73-75, 77, 80, 176, 177, 395
- Рента; теории, в неоклассической теории, 450, 508, 509, 519
- Рента; теории, дифференциальная и редкость благ, стр. 75, 76, 362, 363, 381, 382, 388
- Рента; теории, определяемая ценами и определяющая цены, стр. 75, 77
- Рента; предлагаемая, стр. 573, 582
- Рента; чистая, стр. 75, 123
- Рентный доход; доля, стр. 96-100, 110
- Рентный доход; ценность, незаработанные приращения, стр. 77, 78
- Репрезентативная фирма, у Маршалла, стр. 363-365, 375, 380, 382, 392
- Рикардianский порок, стр. 124
- Род занятий; выбор, стр. 42
- Род занятий; чистые преимущества, стр. 42, 44
- Роль видения, стр. 656
- Рынок труда; детерминированность, стр. 41
- Рынок труда; несовершенства, стр. 42, 280, 386, 387, 458, 634
- Рынок труда; равновесие спроса и предложения, стр. 455
- Сбалансированные бюджеты, стр. 624, 625
- Сбалансированный бюджет; мультипликатор, стр. 123, 624, 644, 645
- Сбережения; в классической теории; см. также: Теорема "сбережения — суть расходы", стр. 147, 176, 177
- Сбережения; в неоклассической теории, у Вальраса, стр. 536, 537
- Сбережения; в неоклассической теории, у Викселя, стр. 518, 593, 594, 600
- Сбережения; в неоклассической теории, у Маршалла, стр. 374
- Сбережения; у Кейнса, стр. 147, 524, 607
- Сбережения; у Мальтуса, стр. 151, 157, 158
- Сбережения; у Маркса, стр. 253
- Сбережения; у Милля, стр. 174
- Сбережения; у Сениора, стр. 176-178
- Сбережения; у Смита, стр. 49, 50
- Сбережения; личные, стр. 178, 281
- Сбережения; предложение, стр. 176-178, 519
- Сбережения; предприятий, стр. 178, 281, 374, 503

- Свободная торговля; в классической теории, стр. 113, 116, 117
- Свободная торговля; в неоклассической теории, стр. 543
- Свободная торговля; у Рикардо, стр. 113, 116, 117-118
- Свободная торговля; у Смита, стр. 51, 52
- Сельское хозяйство; Смит о, стр. 45, 47, 50, 51
- Сельское хозяйство; и фонд заработной платы, стр. 170, 171
- Сельское хозяйство; нововведения (инновации), стр. 96-97, 105, 107, 121, 122, 173, 174, 193
- Сельское хозяйство; физиократы о, стр. 22
- Сельское хозяйство; Тюнен о, стр. 568
- Сеньорат, стр. 53
- Системы землевладения, стр. 175, 388
- Склонность; к потреблению, стр. 610, 617, 620, 622
- Склонность; к сбережению, стр. 609, 612
- Совместенные; издержки, стр. 380, 506, 570, 571
- Совместенные; производство, стр. 126, 128
- Совместенные; спрос, стр. 380
- Составление смет капиталовложений и их окупаемости стр. 489-491, 523, 524
- Социализм; Бароне о, стр. 543, 548
- Социализм; Маркс о, стр. 221-224, 226
- Социализм; Маршалл о, стр. 370, 389
- Социализм; Милль о, стр. 174, 194
- Социалисты-Рикардianцы, стр. 25
- Социальный дарвинизм, стр. 374
- Спекуляция, стр. 78, 193
- Спор между сторонниками денежной и банковской школ, стр. 184, 185, 204, 262
- Справедливая цена, концепция, стр. 25, 26
- Спрос; и предложение, стр. 35, 104, 179, 252, 259, 327, 328, 376
- Спрос; игнорирование, стр. 35, 36, 58, 128, 247, 248, 370, 506, 579
- Спрос; эффективный, стр. 37, 38, 179
- Сравнительно-статистический анализ; в классической теории, стр. 79, 85, 124, 130, 150, 191-193
- Сравнительно-статистический анализ; в неоклассической теории, стр. 539, 540
- Сравнительно-статистический анализ; определение, стр. 193
- Сравнительно-статистический анализ; у Локка, стр. 16
- Ссудные фонды, стр. 20, 147, 183, 227, 228, 594
- Ставка процента; Бём-Баверк о, стр. 87, 223, 279, 461-468, 471-473, 521, 522, 650, 651
- Ставка процента; Вальрас о, стр. 538
- Ставка процента; Виксель о, стр. 507, 508, 510, 512, 519
- Ставка процента; Кейнс о, стр. 597
- Ставка процента; Милль о, стр. 166, 174-176, 182, 190
- Ставка процента; Смит о, стр. 41
- Ставка процента; Уикстид о, стр. 454
- Ставка процента; Фишер о, стр. 491-497
- Ставка процента; Шумпетер о, стр. 429, 431, 481, 482
- Ставка процента; в доклассической теории, стр. 20, 21, 26, 28, 50
- Ставка процента; в классической теории, стр. 87, 118, 147, 148
- Ставка процента; в количественной теории денег, стр. 118, 146, 184
- Ставка процента; воздержание, стр. 176-178, 221, 253, 374, 464-466
- Ставка процента; временное предпочтение, стр. 432, 433
- Ставка процента; денежная и реальная, стр. 118, 146, 148, 495-497, 593, 602
- Ставка процента; долгосрочная и краткосрочная, стр. 523
- Ставка процента; и арендная плата за машины в денежном выражении, стр. 433, 496
- Ставка процента; и внутренняя норма прибыли, стр. 330, 332, 489-491
- Ставка процента; и измерение капитала, стр. 431-433
- Ставка процента; и норма прибыли, стр. 21, 41, 87, 118, 176, 177, 182, 183
- Ставка процента; использование, стр. 221-224, 226
- Ставка процента; история, стр. 521
- Ставка процента; как величина, не имеющая размерности, стр. 432, 496
- Ставка процента; нулевая, стр. 481, 497, 519
- Ставка процента; ожидание, стр. 87, 166, 178, 374
- Ставка процента; отрицательная, стр. 497
- Ставка процента; по денежным операциям, стр. 20, 21, 118, 150, 497-499
- Ставка процента; предельная производительность, стр. 295, 433, 468
- Ставка процента; предпочтение ликвидности перед ссудным капиталом, стр. 497-499, 594, 599
- Ставка процента; производительность, стр. 433, 466, 467
- Ставка процента; реальная, стр. 20, 21, 118, 147, 497-499, 640, 641
- Ставка процента; рыночная и естественная, стр. 592-594, 602
- Ставка процента; собственная, стр. 488, 497
- Ставка процента; схоласты о, стр. 26
- Ставка процента; мгновенная, стр. 50-52
- Ставка процента; Джевонс о, стр. 294
- Ставка процента; Кейнс о, стр. 20, 614, 619, 620
- Ставка процента; Маркс о, стр. 207, 240, 262, 263
- Ставка процента; Маршалл о, стр. 387, 388
- Ставка процента; Смит о, стр. 21, 50
- Стагфляция, стр. 633
- Стандартный товар, у Сраффе, стр. 126
- Стационарное состояние; Маркс о, стр. 253
- Стационарное состояние; Милль о, стр. 194
- Стационарное состояние; Рикардо о, стр. 85, 99, 379, 380
- Стационарное состояние; в доклассической теории, стр. 22
- Стационарное состояние; в классической теории, стр. 346
- Стационарное состояние; в неоклассической теории, стр. 468, 480-482, 496, 497, 519, 535
- Стационарное состояние; характеристики, стр. 172
- Стокгольмская школа, стр. 643-645
- Страхование и гипотеза Бернулли, стр. 310, 312, 317
- Суверенитет потребителя, стр. 552
- Сфера услуг, по Марксу, стр. 255
- Схема воспроизводства, у Маркса, стр. 212, 232-234, 256
- Схоласты, стр. 25-27
- Тавтологию, роль, стр. 647, 653, 654
- Тезаврация; в классической теории, стр. 49, 117, 147, 148, 167, 168
- Тезаврация; в неоклассической теории, стр. 594
- Тезаврация; определение, стр. 147
- Тезаврация; у Кейнса, стр. 611, 612
- Тезис о стагнации, стр. 444, 644, 645
- Тенденции противодействия в экономической теории, стр. 649



- Теорема "сбережение — это расходование", стр. 49, 151, 167, 253
- Теорема Коуза, стр. 550, 552, 553
- Теорема Эйлера; и линейно-однородные производственные функции, стр. 409-411
- Теорема Эйлера; и теорема исчерпания продукта, стр. 395, 396, 419, 456, 457, 516
- Теорема Эйлера; определение, стр. 409
- Теорема "невидимой руки", стр. 547, 549, 550, 553, 650, 651
- Теорема о переклочениях, стр. 483-488, 517
- Теории государства, стр. 52, 251
- Теории государственных расходов, стр. 167, 168, 195
- Теории дуополии, стр. 296, 297, 384
- Теории истории, стр. 53, 59
- Теории истории экономической мысли, стр. 287
- Теории максимизирующего поведения, стр. 277, 278
- Теории максимизирующего поведения; прибыль, стр. 347, 348, 353
- Теории функционального распределения; на основе предельной производительности, стр. 125, 279, 295, 299-301, 381, 384, 385, 396, 430-432, 448-450, 455, 456, 530
- Теории функционального распределения; классические, стр. 89, 94, 95, 98, 165, 176, 177, 277, 279, 280
- Теории функционального распределения; неоклассические, стр. 278, 406-408
- Теории экономического анализа; у Маркса, стр. 264, 265
- Теории экономического анализа; у Маршалла, стр. 385, 386, 388, 389, 390
- Теории экономического анализа; у Милля, стр. 173-175, 192
- Теории экономического анализа; у Смита, стр. 54, 55, 57
- Теории экономического развития; в классической теории, стр. 202
- Теория "second-best", стр. 553, 554, 558, 559
- Теория авансирования, стр. 171, 172, 480, 481, 538
- Теория благосостояния; Вискель о, стр. 507, 519, 540
- Теория благосостояния; Маршалл о, стр. 276, 329, 331, 332, 334-339, 341, 342, 360, 362, 363, 383
- Теория благосостояния; Парето о, стр. 525, 540, 543-546
- Теория благосостояния; Пигу о, стр. 362, 550-553
- Теория благосостояния; в классической теории, стр. 276
- Теория благосостояния; в неоклассической теории, стр. 276, 329, 398, 399, 539, 540, 543, 544, 546-561, 564-566, 649-652, 656
- Теория благосостояния; новая, стр. 539, 540, 543-561, 564, 565
- Теория благосостояния; у Рикардо, стр. 46, 48, 105, 118
- Теория благосостояния; у Смита, стр. 44, 48, 54, 105
- Теория денег; в доклассической теории, стр. 17, 19
- Теория денег; в классической теории, стр. 48, 118, 143, 180-182, 184-186, 248, 262, 263, 638
- Теория денег; в неоклассической теории, стр. 519, 538, 539, 586-606
- Теория денег; металлизм, стр. 181, 182, 601
- Теория денег; механизм косвенного воздействия, стр. 146, 185, 186, 362, 586, 587, 590, 601, 602, 641
- Теория денег; механизм прямого воздействия, стр. 143-146, 587, 591, 597, 599, 601, 641
- Теория денег; у Кейнса, стр. 590, 618, 619, 622
- Теория имплицитных контрактов, стр. 42, 224, 225
- Теория месторазмещения, стр. 382, 568-573, 574-584
- Теория месторазмещения; в приложении к промышленности, стр. 574, 575, 577, 578, 580, 582
- Теория месторазмещения; в приложении к сельскому хозяйству, стр. 568-571, 572-573
- Теория недопотребления, стр. 25, 151-156, 234, 239, 256, 262
- Теория вменения, стр. 399, 400, 507
- Теория размещения производства по регионам, стр. 581, 583
- Теория синхронизации, стр. 171, 172, 479-481, 538
- Теория сравнительных издержек, стр. 113-116, 186-189, 191, 192, 203
- Теория сравнительных издержек; и взаимный спрос, стр. 114-116, 186-189, 192
- Теория сравнительных издержек; и международные уровни заработной платы и цен, стр. 116-117, 189
- Теория сравнительных издержек; и трудовая теория стоимости, стр. 114-116
- Теория сравнительных издержек; у Рикардо, стр. 111, 116
- Теория трансфертных платежей, стр. 190, 191
- Теория размещения центра, стр. 579
- Технический прогресс; см. также: Нововведения (инновации), стр. 408, 434, 437-448, 482, 483, 595
- Товар с отрицательной полезностью, стр. 280, 323
- Товарный фетишизм, у Маркса, стр. 248, 249
- Теория сравнительных издержек; у Милля, стр. 114, 186-189, 191, 192
- Торгующие стороны, у Джевонса, стр. 291
- Точка зрения казначейства, стр. 53, 159, 623-625
- Трансфертные платежи, стр. 77
- Труд; доля дохода, стр. 255, 434-436, 449
- Труд; и рабочая сила; у Маркса, стр. 249, 250, 252
- Труд; общественно необходимый; у Маркса, стр. 247, 248
- Труд; однородность, стр. 433, 434
- Труд; оплачиваемый и неоплачиваемый; у Маркса, стр. 216, 250
- Труд; производительный и непроизводительный, стр. 48, 50, 57, 105, 108-111, 251, 255, 369
- Труд; производительность, стр. 176, 177
- Труд; процесс, у Маркса, стр. 224
- Труд; тягость, стр. 42, 44, 46, 100, 105, 302, 331, 373, 384, 385, 455
- Убывающая отдача; в исторической ретроспективе, стр. 47, 65, 72, 73, 373, 381
- Убывающая отдача; от переменных факторов производства и от масштаба производства, стр. 456, 457
- Убывающая отдача; от технического прогресса, стр. 65, 72
- Убывающая отдача; от удлинения периода производства, стр. 467
- Убывающая отдача; в сельском хозяйстве, стр. 47, 65, 72, 73
- Убывающая отдача; доказательства, стр. 74
- Убывающая отдача; закон, стр. 65, 72, 74, 251, 373, 381, 456, 509
- Убывающая отдача; и предел культивации земель, стр. 75
- Убывающая отдача; и доля ренты, стр. 96, 98
- Убывающая отдача; у Мальтуса, стр. 65
- Убывающая отдача; у Маршалла, стр. 373

- Убывающая отдача; у Милля, стр. 174  
 Убывающая отдача; у Смита, стр. 47  
 Убывающая отдача; средняя и предельная, стр. 65, 71, 373, 508  
 Фабрицисты, стр. 282, 288  
 Фабричное законодательство; Маркс о, стр. 250, 251  
 Фабричное законодательство; Милль о, стр. 197-199  
 Фабричное законодательство; и классическая теория, стр. 197, 198, 201  
 Факторы производства; исходные или первичные, стр. 37, 461, 477  
 Факторы производства; неделимость, стр. 421, 422, 425  
 Факторы производства; однородность, стр. 425  
 Факторы производства; определение, стр. 420, 422  
 Факторы производства; произведенные, стр. 477, 478  
 Физиократическая система, стр. 9  
 Физиократическая система; Tableau Economique (экономическая таблица Кенэ), стр. 22-25, 29, 30  
 Физиократическая система; Смит о, стр. 21, 51, 53  
 Физиократическая система; единый налог, стр. 21  
 Физиократическая система; и Закон Сэя, стр. 25, 30  
 Физиократическая система; и Китай, стр. 30  
 Физиократическая система; и доктрина естественного права, стр. 30  
 Физиократическая система; интерпретации, стр. 29, 30  
 Физиократическая система; концепция чистого продукта, стр. 25, 48  
 Физиократическая система; критика меркантилизма, стр. 21  
 Физиократическая система; теория ренты, стр. 24, 25  
 Фиксированные коэффициенты (пропорции), стр. 399, 400, 402, 527, 530, 532  
 Философия науки, стр. 67, 68  
 Фирмы; оптимальные размеры, стр. 418-420, 650, 651  
 Фирмы; теории роста, стр. 288, 363, 364, 375, 423  
 Формализм, стр. 466, 467  
 Функции полезности, аддитивная и обобщенная, стр. 306, 308, 309, 311, 317, 325, 327, 329, 331, 370-372, 424, 528  
 Функция общественного благосостояния, стр. 545, 548, 630  
 Худшие блага, стр. 144, 309, 318, 320, 451  
 Цена; абсолютная и относительная, стр. 139, 213, 601  
 Цена; краткосрочная и долгосрочная, стр. 35, 180  
 Цена; дискриминация, стр. 554  
 Цена; производства, у Маркса, стр. 210, 257  
 Цена; резервированная, стр. 452, 453  
 Цена; рыночная и естественная, стр. 34, 35  
 Цена; стабильность, стр. 595, 600, 601  
 Ценность; Смит о, стр. 26, 34, 39, 46, 47, 57  
 Ценность; абсолютная и относительная, стр. 91, 99, 106, 180  
 Ценность; в доклассической теории, стр. 26, 30  
 Ценность; и богатства, стр. 45, 120  
 Ценность; неизменяемая мера, стр. 45, 90-92  
 Ценность; норма прибавочной стоимости по Марксу, стр. 208  
 Ценность; общая, стр. 212, 213  
 Ценность; относительная и абсолютная, стр. 209  
 Ценность; прибавочная теория по Марксу, стр. 209, 210, 213, 217-219, 226, 227, 246-251, 257, 258, 265, 267, 268  
 Ценность; определяемая трудом и воплощение труда, стр. 34, 45, 46, 99-101  
 Ценность; и издержки производства, стр. 34, 35  
 Ценность; имущества, стр. 44, 45  
 Ценность; теории, классическая, стр. 34, 39  
 Ценность; теории, полезность, стр. 26, 30, 36, 37, 100, 108, 164, 281  
 Ценность; теории, реального основного капитала, стр. 217  
 Ценность; теории, субъективная, стр. 284, 329-331, 519  
 Ценность; теории, трудовая теория, стр. 35, 46, 47, 86-88, 89, 91, 92, 101, 103, 114-116, 128, 180, 210, 216-220, 244, 245, 250, 508  
 Ценность; у Рикардо, стр. 86, 87, 89-91, 92, 100, 101, 105, 505  
 Ценообразование на железнодорожном транспорте, стр. 299, 554, 557, 573  
 Ценообразование на основе предельных издержек, стр. 347, 418, 554-561  
 Цены; международные, стр. 116, 189, 190, 252  
 Цены; определяемые предложением, стр. 35, 39  
 Цены; пшеницы, стр. 45, 47, 101  
 Цены; серебра, стр. 45  
 Цены; структура, стр. 90, 123  
 Цены; тенденция, стр. 47, 193, 595  
 Цены; товаров, покупаемых на заработную плату, стр. 47  
 Цены; уровень, стр. 90  
 Циклы экономические; Виксель о, стр. 519, 602  
 Циклы экономические; Девенсон о, стр. 294  
 Циклы экономические; Маркс о, стр. 234, 261, 262, 269, 270  
 Циклы экономические; Маршалл о, стр. 389  
 Циклы экономические; Милль о, стр. 181, 183, 185, 193, 194  
 Циклы экономические; Уикстид о, стр. 457  
 Циклы экономические; Хайек о, стр. 499-503  
 Циклы экономические; закон Сэя и, стр. 141-143  
 Циклы экономические; неоклассические теории, стр. 623, 637, 658-660  
 Чемберлиннианская революция, стр. 368, 393, 394  
 Школа институционалистов, стр. 330, 389, 656-659  
 Школа денежная, стр. 182, 602, 641  
 Эконометрия, стр. 629  
 Экономическая ситуация одновременных инфляции и экономического спада, стр. 633, 634  
 Экономическая социология, стр. 658, 659  
 Экономическая теория; и экономическая политика, стр. 275  
 Экономическая теория; экономистов, стр. 280, 281  
 Экономический рост; в классической теории, стр. 202, 276  
 Экономический рост; в неоклассической теории, стр. 285, 286, 649-651  
 Экономический рост; у Маркса, стр. 265  
 Экономический рост; у Милля, стр. 167, 168, 173  
 Экономический рост; у Рикардо, стр. 85  
 Экономический рост; у Смита, стр. 47, 49, 54, 56, 58  
 Экономический рост; современная теория, стр. 154, 155, 232, 233, 444, 445  
 Экономический человек, стр. 450-452  
 Экономия, достигаемая путем агломерации, стр. 578, 582  
 Экономия на масштабе; внешняя, стр. 354-358, 359, 362, 374, 375, 382, 548  
 Экономия на масштабе; внутренняя, стр. 363, 374, 382

- Эксплуатация труда, стр. 223, 224, 397-399  
Эластичность общих издержек, стр. 419  
Эластичность замещения, стр. 414-418, 440, 441, 445  
Эластичность кривых предлагаемой цены, стр. 188, 189  
Эластичность ожиданий, стр. 596, 597, 602, 610, 611  
Эластичность спроса, перекрестная, стр. 558  
Эластичность; у Ло, стр. 17  
Эластичность; у Маршалла, стр. 372, 380  
Эластичность; у Милля, стр. 179, 180, 186, 187  
Эластичность; у Рикардо, стр. 122, 123  
Эластичность; у Смита, стр. 53  
Эластичность предложения, стр. 179, 180  
Эластичность производственной функции, стр. 95, 416, 440  
Эластичность спроса по доходу, стр. 325, 335  
Эластичность спроса по цене, стр. 188, 189, 380, 507, 558  
Эластичность спроса на доход в терминах необходимых усилий, стр. 294  
Эластичность средних издержек, стр. 519  
Эмиграция, стр. 157, 162  
Эпонимия, стр. 524  
Эффект Веблена, стр. 339, 451, 552  
Эффект Викселля, стр. 510, 515-518, 525, 650, 651  
Эффект Кантильона, стр. 18, 20, 141, 149, 150, 641  
Эффект Кейнса, стр. 619  
Эффект Рикардо, стр. 90, 102, 105, 126, 499-502, 524, 525, 651  
Эффект Саргана, стр. 374  
Эффект богатства — дохода, стр. 618  
Эффект дохода, стр. 320, 321, 326-328, 506  
Эффект реальных кассовых остатков, стр. 141, 142, 145, 146, 593, 596, 600, 601, 617-620  
Эффективность или равенство, стр. 165, 544, 546, 555, 558-559, 560-561  
Numeraire (счетный, цифровой — фр.), стр. 529  
Tatonnement (нащупывание, поиск ошупью — фр.): у Вальраса, стр. 533-536, 649, 650

Марк Блауг

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ В РЕТРОСПЕКТИВЕ

Зав. редакцией *Н. А. Гуревич*  
Редакторы *Г. Г. Кобякова, Н. И. Балашова*  
Компьютерная подготовка оригинал-макета *С. Ю. Федорова*  
Технический редактор *Т. С. Маринина*  
Корректоры *А. С. Рогозина, Л. М. Филькова*

Подписано в печать 14. 07. 94.  
Формат 70×108 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.  
Печать офсетная. Усл. печ. л. 63, 0. Уч.-изд. л. 73, 2.  
Тираж 18 000 экз. Заказ № 806 . Изд. № 25.

ЛР 070877 от 22. 02. 1993 г.

"Дело Лгд"

117571, Москва, пр. Вернадского, 82.

Московская типография № 2 Комитета РФ  
по печати. 129301, Москва, пр. Мира, 105.