

**MODERN
ECONOMIC
THOUGHT**

Edited by
SIDNEY WEINTRAUB

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЗАПАДА

Для научных библиотек

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ

Перевод с английского

Общая редакция докторов экономических наук
В. С. АФАНАСЬЕВА и
Р. М. ЭНТОВА

Вступительная статья доктора экономических наук
В. С. АФАНАСЬЕВА



ИЗДАТЕЛЬСТВО · ПРОГРЕСС · МОСКВА 1981

Редакционная коллегия серии «Экономическая мысль Запада»: *Н. Н. ИНОЗЕМЦЕВ* (руководитель редколлегии), *В. С. АФАНАСЬЕВ*, *В. В. ГОЛОСОВ*, *И. Е. ГУРЬЕВ*, *А. Г. МИЛЕЙКОВСКИЙ*, *В. И. НЕЗНАНОВ*, *С. М. НИКИТИН*, *И. М. ОСАДЧАЯ*, *М. Н. РЫНДИНА*, *Р. М. ЭНТОВ*

Переводчики: *В. В. ИВАНОВ*, *О. В. ИВАНОВА*, *К. Б. КОЗЛОВА*, *Ю. Б. КОЧЕВРИН*, *Н. А. МАКАШЕВА*, *И. М. ОСАДЧАЯ*, *Н. А. РАННЕВА*, *В. Б. СТУДЕНЦОВ*

Редактор *Л. А. КНИНА*

Общая редакция I, VII, VIII разделов
В. С. АФАНАСЬЕВА,
II, III, IV, V, VI разделов *Р. М. ЭНТОВА*

Работа коллектива авторов ряда университетов западных стран представляет собой обзор основных направлений современной буржуазной экономической мысли. В книге анализируется состояние неоклассической кейнсианской, микроэкономической теорий, теории денег, экономического роста, распределения дохода, а также отдельные проблемы экономической науки.

Предназначена специалистам.

С $\frac{10702-330}{006(01)-81}$ 67—81

0602000000

Редакция литературы по экономике

© 1977 the University of Pennsylvania Press, Inc.

© 1976 Chapter 2 G. L. S. Shackle

© Перевод на русский язык, вступительная статья и примечания
издательство «Прогресс», 1981

ВСТУПИТЕЛЬНАЯ СТАТЬЯ

Предлагаемый вниманию читателя перевод коллективного труда видных западных экономистов — книги «Современная экономическая мысль» — дает широкий обзор современного состояния буржуазной экономической теории как с точки зрения круга проблем, составляющих предмет ее исследования, так и с точки зрения характерного для нее многообразия течений и направлений. В книге исследуются проблемы занятости, экономического роста, «выбора технологии», денег, заработной платы и инфляции, роли потребительского спроса, благосостояния, народонаселения, распределения дохода, международных экономических отношений, роли идеологии в экономической науке и т. д. Здесь дана характеристика кейнсианства в его как теоретической, так и «эконометрической» форме, неоклассической и некейнсианской теорий экономического роста, монетаризма, радикальной экономической теории, исследований на основе метода затраты — выпуск и ряда других теорий. В работе, подготовленной под руководством известного специалиста в области «классической» кейнсианской теории, теории цен и распределения дохода профессора Пенсильванского университета Сиднея Вайнтрауба, анализируется содержание важнейших произведений буржуазной экономической литературы, появившихся в последние десятилетия.

Буржуазная позиция авторов «Современной экономической мысли» находит многообразные формы проявления на страницах книги не только в области методологии экономического анализа и непосредственно в сфере экономической теории, но также в самом названии работы и в ее структуре. Самый поразительный факт в этом отношении — то, что в кругу течений «современной экономической мысли» по воле составителя книги отсутствует в качестве особого направления марксистско-ленинская эко-

номическая теория. Между тем, даже по признанию буржуазных теоретиков, как по числу опубликованных работ, так и по своему влиянию на умы современников марксистско-ленинская экономическая теория — определяющее направление экономической мысли. Марксизм, пишет, например, известный антикоммунист З. Бжезинский, является «наиболее влиятельной теорией нынешнего столетия»¹.

Тем не менее такого рода обзорные работы, как «Современная экономическая мысль», представляют большой интерес в том отношении, что они содержат материал, позволяющий в известной мере судить о весьма сложном и противоречивом процессе эволюции современной буржуазной политической экономии, взятом в целом. Тем более это относится к настоящей книге. Авторы многих ее глав — известные авторитеты в области буржуазной экономической теории, например профессор Лондонской экономической школы Г. Шэкл — автор главы о формировании современных направлений этой теории; бывший вице-президент Американской экономической ассоциации профессор М. Бронфенбреннер, написавший обзор теорий распределения; А. Ронкалия, профессор университета Перуджи (Италия), — автор главы о «сраффианской революции», и другие. Однако большой интерес данная работа вызывает прежде всего в связи с тем, что исторические исходные и конечные пункты предлагаемого обзора знаменуют собой важные вехи в развитии современной буржуазной политической экономии.

Работа начинается (после необходимых вводных замечаний и исторических экскурсов) с рассмотрения процесса разложения неоклассической школы и возникновения кейнсианской экономической теории — процесса, именуемого в буржуазной экономической литературе «кейнсианской революцией».

Объективную основу смены неоклассической школы, уповавшей на автоматизм стихийного рыночного регулирования капиталистического воспроизводства, кейнсианством, ориентирующим буржуазию на государственно-монополистическое регулирование капиталистической экономики, составляет первый этап кризиса хозяйственного механизма монополистического капитализма. Мировой эко-

¹ B z e z i n s k i Z. Between Two Ages: America's Role in the Technotronic Era. New York, 1970, p. XVI.

номический кризис 1929—1933 гг. — самый глубокий и продолжительный за всю историю экономических кризисов при капитализме, ведущих свое начало с 1825 г., — ясно показал, что уровень обобществления капитала, осуществляемого монополиями, значительно отстает от реального обобществления производства. В результате, с одной стороны, монополии, установившие свое господство в капиталистической экономике, оказывались не в состоянии обеспечить пропорциональность в развитии хозяйства, отвечающую уровню реального обобществления производства, с другой стороны, ожесточенная конкуренция монополистических гигантов подрывала и те весьма ограниченные возможности пропорционального развития экономики, которые заключал в себе достигнутый монополиями уровень обобществления капитала и которые еще мог обеспечить стихийный рыночный механизм свободной конкуренции. Именно с этим связаны особенно разрушительные черты мирового экономического кризиса 1929—1933 гг.

В таких условиях буржуазным теоретикам и политикам становилось ясно, что без государственного вмешательства частнособственнический капитализм неминуемо погибнет. «Кейнсианская революция» фактически состояла в том, что Кейнс впервые в буржуазной литературе провозгласил необходимость перехода от зашедшего в тупик монополистического капитализма к государственно-монополистическому капитализму и разработал теорию и программу государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики. Кейнсианская экономическая теория превозносилась как величайшее научное свершение XX в., широко рекламировалась как панацея от всех бед и противоречий капитализма — экономических кризисов перепроизводства, массовой безработицы, низких темпов экономического роста, недогрузки производственных мощностей и т. п. Между тем, хотя огосударствление экономики в рамках капиталистического способа производства, под флагом которого выступало кейнсианство, и обеспечивает известные резервы экономического роста, оно неминуемо ведет к дальнейшему обострению антагонистических противоречий капитализма. Их подлинное разрешение возможно лишь при социалистическом обобществлении экономики, против которого решительно боролись Дж. Кейнс и его последователи, видевшие в госу-

дарственно-монополистическом регулировании капиталистической экономики альтернативу социалистическому способу производства. Поэтому крушение кейнсианской системы, не способной объяснить причины кризисных процессов в капиталистическом производстве и предложить средства их преодоления (таких средств в рамках капиталистического способа производства попросту не существует), было лишь вопросом времени.

Обзор завершается анализом взглядов, появившихся в буржуазной экономической науке в 70-е годы, когда совершенно явственно обнаружилось банкротство кейнсианства, а также «неоклассического синтеза» — своеобразного сплетения модернизированного кейнсианства и теорий неоклассической школы, соединившего в себе теории рыночного автоматического и государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики. Крах «неоклассического синтеза» был обусловлен резким обострением противоречий капитализма в период относительно быстрого развития капиталистической экономики в 60-е годы и мировым экономическим кризисом 1973—1975 гг. — самым значительным в послевоенный период, кризисом, обнаружившим неспособность государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики обеспечить быстрое и стабильное развитие хозяйства и тем самым несомненно свидетельствовавшим о наступлении второго этапа кризиса хозяйственного механизма монополистического капитализма, теперь уже — механизма государственно-монополистического регулирования экономики.

Крах «неоклассического синтеза» породил среди буржуазных теоретиков глубокую растерянность. Изображавшееся ими прежде в качестве «революции» в экономической теории макроэкономическое моделирование некейнсианского образца теперь вызывало только скептицизм. О положении дел в области буржуазной экономической теории в период, когда завершалось написание «Современной экономической мысли», наглядно свидетельствуют результаты опроса специалистов в области экономических наук, проведенного журналом «Форчун» в 55 крупнейших университетах США. Три четверти опрошенных положительно ответили на вопрос: «Растут ли у вас сомнения относительно точности макроэкономических моделей?» В еще большей мере выявилось разочарование

в эффективности государственного регулирования капиталистической экономики. Почти 90% опрошенных ответили «да» на вопрос: «Снижается ли у вас уверенность в том, что правительственные программы могут способствовать решению экономических проблем?»¹ В главе, посвященной разбору кейнсианской экономической теории, редактор «Современной экономической мысли» С. Вайнтрауб обращает внимание читателя на то, что именно углубление кризисных процессов капиталистической экономики наглядно выявило «нетерпимость разрыва» между концепцией Дж. Кейнса и реальной действительностью. Он пишет: «Потребовалось лишь возникновение «стагфляции» в промышленно развитых странах для того, чтобы такой разрыв между теорией и реальной действительностью оказался нетерпимым, чтобы стали очевидными грубые ошибки кейнсианской концепции» (с. 100).

Современная капиталистическая экономика подвержена влиянию многообразных кризисных процессов. Ограничимся следующей иллюстрацией. В Великобритании — на родине кейнсианства — во второй половине 70-х годов число полностью безработных достигло 1,5 млн. человек, т. е. уровня 1936 г., когда вышла в свет «Общая теория занятости, процента и денег» Кейнса, содержащая рецепты «борьбы с безработицей» и написанная под воздействием кризиса 1929—33 гг. К 1981 г. число полностью безработных в Великобритании существенно превысило и этот уровень, составив 2,5 млн. человек.

Обострение с начала 30-х гг. кризисных процессов в капиталистической экономике происходило на фоне всемирно-исторических побед социализма, всего мирового революционного движения. Соотношение сил в мире коренным образом изменилось в пользу социализма. После второй мировой войны сформировалась и быстро развивается мировая социалистическая система хозяйства, существенно укрепившая свои позиции в экономическом соревновании с капитализмом; высокой степени массовости и организованности достигло мировое рабочее и коммунистическое движение, потерпела крушение политическая система колониализма, немало молодых государств стало на путь некапиталистического развития.

Углубление общего кризиса капитализма, одним из

¹ *Fortune*, 1978, vol. 98, № 13, p. 78.

многочисленных проявлений которого выступает кризис хозяйственного механизма современного государственно-монополистического капитализма, обусловило интенсивные поиски буржуазными экономистами путей обновления теоретической основы и системы рекомендаций государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики. Книга «Современная экономическая мысль» содержит достаточный материал для того, чтобы читатель мог составить представление и об этом аспекте развития современной буржуазной политической экономики.

I.

Развитие буржуазной политической экономики в период от «кейнсианской революции» в 30—40-х годах до краха «неоклассического синтеза» в 60—70-х годах ярко свидетельствует о процессе углубления ее кризиса как отражения общего кризиса капитализма. В специальном выпуске американского журнала «Паблик интрест», целиком посвященном проблеме кризиса современной буржуазной политической экономики, в разделе «Истоки современного кризиса» известный американский экономист П. Дракер отметил связь деформации буржуазной экономической науки с кризисными процессами в капиталистической экономике. Он писал: «Кейнсианская экономическая теория столкнулась с фактом самого жестокого кризиса производительности со времен кризиса XVIII в. во Франции, который дискредитировал взгляды меркантилистов. Этот кризис во всех развитых странах (самым острым он оказался в странах, в большей степени полагавшихся на кейнсианские рецепты, — в Великобритании и США) сделал ненужной кейнсианскую теорию о контроле над предложением с помощью спроса. Кризис в сфере капиталовложений, с которым мы в то же самое время столкнулись (также наиболее острый в Великобритании и США), с точки зрения кейнсианской теории не мог вообще начаться»¹.

Однако читатель «Современной экономической мысли» тщетно стал бы искать в этой книге сколько-нибудь обстоятельного анализа как самого феномена кризиса современной буржуазной политической экономики, так и лежа-

¹ The Public Interest. Special Edition, 1980, p. 9.

щих в его основе социальных причин, хотя работа содержит значительный фактический материал, несомненно свидетельствующий о кризисном состоянии современной буржуазной политической экономии. Да и многие оценки эволюции течений современной буржуазной экономической мысли, приводимые авторами книги, не оставляют сомнения не только в том, что этот кризис является фактом, но и в том, что его углубление представляет собой основную тенденцию современной буржуазной политической экономии.

К 70-м годам кризисное состояние буржуазной политической экономии стало столь очевидным, что ее виднейшие представители начали выступать с открытой критикой создавшегося положения. Так, английский экономист Г. Роус в этой связи отмечал: «...В наши дни критика высказывается самыми престижными членами братства: президентами Американской экономической ассоциации, Королевского экономического общества или секции Ассоциации содействия науки Великобритании, а также теми, кого приглашают читать лекции имени Ричарда Эли в Американской экономической ассоциации, — Кеннетом Боулдингом, Василием Леонтьевым, Е. С. Фелпсом, Г. Д. Н. Уорсвиком, Джоан Робинсон, Д. К. Гэлбрейтом»¹.

Однако, понимая, что в буржуазной экономической науке сложилось кризисное положение, и приводя нередко значительный и яркий материал о проявлениях кризиса, буржуазные экономисты совершенно беспомощны, когда речь заходит о выявлении причин этого кризиса. Одно это показывает, что западные теоретики в своих оценках состояния буржуазной политической экономии находятся в крайне противоречивом положении: с одной стороны, они не могут не признать его кризисного характера — настолько далеко зашел этот процесс, а с другой — они не в состоянии дать научный, объективный анализ данного явления (ведь раскрыть подлинные причины кризиса — значит поставить под удар коренные интересы буржуазии, подвести к пониманию эксплуататорской сущности и исторически преходящего характера капитализма) и тем более они не могут преодолеть этот кризис. По этой

¹ Routh J. The Origins of Economic Ideas. London, 1975, p. 19—20.

причине признание самого факта кризиса буржуазной экономической науки сопровождается буржуазными идеологами такой интерпретацией его сущности и породивших его причин, которая означает апологетическое истолкование реальных явлений.

Трактовка буржуазными экономистами вопроса о кризисе своей науки характеризуется следующими особенностями.

Во-первых, они фактически отрицают объективный, закономерный для современного капитализма характер этого кризиса, пытаясь объяснить его случайными, субъективными причинами.

Во-вторых, буржуазные экономисты обычно трактуют кризис своей науки в качестве неких временных срывов в целом поступательного развития этой науки. Более того, кризис рассматривается ими как необходимая форма прогресса экономической науки. Переноса на буржуазную политическую экономию закономерности развития естественных наук, буржуазные идеологи изображают ее кризис как фазу, подготавливающую «революцию» в данной области исследований. Модель развития буржуазной политической экономики представляется буржуазному сознанию как периодическая смена «революций» и кризисов. Наряду с «кейнсианской революцией» и «революцией Чемберлина» 30-х годов западная экономическая литература выделяет «революции» В. Леонтьева, П. Сраффы, Хикса-Аллена, «революции», связанные с разработкой теорий «общего равновесия», «человеческого капитала» и т. п.; некоторые из них так или иначе рассматриваются в данной работе (см., например, гл. 8, 9).

Фактически «революцией» буржуазные экономисты именуют всякие сколько-нибудь значительные изменения методов идеологической защиты капиталистического строя и разработки рекомендаций экономической политике государственно-монополистического капитализма. В упомянутом выпуске журнала «Паблик интрест», все статьи которого посвящены проблемам кризиса современной буржуазной политической экономики, в разделе «Экономическая теория и политика в замешательстве» отмечается, что «кризис есть решительное изменение направления»¹. В подобной трактовке кризис буржуазной политической эконо-

¹ The Public Interest. Special Edition, 1980, p. 37.

мии выступает как неизбежные издержки ее прогрессивного развития, а не как основная характерная особенность эволюции буржуазной экономической мысли в послерикардиевский период. Так, П. Дракер, написавший главную статью в данном выпуске, пытается представить современный этап кризиса буржуазной политической экономии в качестве «родовых мук» ее «новой научной революции»¹.

В-третьих, буржуазные экономисты нередко сводят кризис своей науки лишь к некоторым внешним и частным его проявлениям. Они стремятся тем самым «оторвать» кризисное состояние современной буржуазной политической экономии от кризиса капиталистической системы хозяйства. Между тем в действительности кризис буржуазной политической экономии есть порождение глубинных кризисных процессов, потрясающих капиталистический способ производства.

В-четвертых, как правило, кризисным признается состояние лишь отдельных концепций или течений буржуазной политической экономии, которые оказываются непригодными (в силу слишком уж явного несоответствия теоретических конструкций действительности) и для выполнения классовых функций — идеологической и хозяйственно-практической. Однако на деле кризисом охвачены все без исключения концепции, течения и направления современной буржуазной политической экономии. Это ее общий кризис.

Таким образом, само отношение современных западных экономистов к проблеме кризиса буржуазной политической экономии служит ярким выражением его реальности и глубины. Формы, в которых проявляется это отношение, весьма многообразны: от замалчивания факта кризиса современной буржуазной политической экономии, его косвенного признания, описания отдельных и частных форм его проявления до весьма резкого разоблачения кризисных процессов в буржуазной экономической науке. Однако буржуазная политическая экономия не поднимается до понимания классовой, объективно исторической обусловленности этого кризиса. Эту характеристику можно всецело распространить и на позиции авторов книги «Современная экономическая мысль».

¹ Ibid., p. 4, 5.

В современной западной экономической литературе встречаются нередко весьма рельефные признания кризисного состояния буржуазной политической экономии. При этом особое внимание уделяется явной неспособности буржуазной экономической теории служить теоретической основой для решения наиболее острых вопросов капиталистической экономики, затрагивающих непосредственные жизненные интересы трудящихся, — безработицы, кризисных спадов, длительных депрессий и т. п. Так, Джоан Робинсон в статье «Второй кризис экономической теории» писала: «У меня речь идет... об очевидном банкротстве экономической теории. Сейчас, как и прежде, она ничего не может дать для решения таких проблем, которые всем, кроме экономистов, представляются самыми насущными»¹. Эту же особенность буржуазной политической экономии подчеркивает (и также при исследовании кейнсианской теории) один из авторов «Современной экономической мысли» Г. Шэкл. Главная тема основной работы Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» в трактовке Г. Шэкла — это неопределенность будущего. «А эта тема — вопрос о том, — пишет он, — что мы не знаем и не можем знать, какие события произойдут в будущем — через год или через два или даже (в чем нас убедили недавние события 1973, 1974 и 1975 гг.) через один-два месяца» (с. 77).

Буржуазные теоретики подчеркивают и такое проявление кризисного состояния современной буржуазной политической экономии, как существенное отставание теоретического осмысливания событий экономической жизни общества от реального экономического развития. Экономическая теория, как писала Дж. Робинсон, оказалась не в состоянии ответить на проблемы, возникшие перед капитализмом под воздействием величайшего в истории капитализма мирового экономического кризиса 30-х годов. «До сих пор, — продолжала она, — не существует содержательных и общепринятых ответов на вопросы, которые возникли в те годы»². Эта оценка, высказанная Робинсон в 1977 г., перекликается с позицией Г. Шэкла, сформулированной им в «Современной экономической мысли» — работе, вышедшей в том же году. Конец 20-х и начало

¹ *The American Economic Review*, May 1972, № 2, p. 10.

² *Journal of Economic Literature*, December 1977, vol. XV, p. 1318.

30-х годов, отмечает Шэкл, характеризовались «разложением... упорядоченного «викторианского» мира» (с. 86). В результате возникла необходимость в коренной перестройке экономической теории. Ее «необходимо было либо совершенно переделать, либо полностью отвергнуть», что предполагало пересмотр каждого элемента экономической теории в отдельности и всей концепции в целом. Шэкл далее пишет: «Необходимо было изменить в деталях не только схему, которой экономисты пользовались при классификации фактов, но и сами фундаментальные постулаты экономической теории, необходимо было радикально пересмотреть ее цели, устремления и предмет. Такой пересмотр было трудно принять, и он в основном не осуществлен и поныне» (с. 86).

Между тем кризис 30-х годов свидетельствовал о крахе автоматического рыночного механизма обеспечения экономического равновесия и дезорганизации мирового капиталистического хозяйства под воздействием ожесточенной конкуренции капиталистических монополий, следовательно — о кризисе хозяйственного механизма капиталистической экономики.

В современной буржуазной экономической литературе встречаются попытки подойти к рассмотрению причин кризисного состояния буржуазной политической экономики под углом зрения ее роли в качестве особой формы идеологии. Однако и они не дают научного решения проблемы, поскольку под тем или иным предлогом буржуазные теоретики искажают самую сущность идеологии как особой формы классового сознания.

Авторы «Современной экономической мысли» в известной мере разделяют распространенное среди буржуазных теоретиков представление об идеологии как явлении «группового, профессионального сознания» (см., например, гл. 23 «Идеология в экономическом анализе»). Ее автор, У. Дж. Самюэлс, утверждает, что идеология интерпретирует «реальности и ценности, лежащие в основе групповой солидарности», и что эта ее роль «относится как к обществу в целом, так и к отдельной его подгруппе, объединяющей, например, профессиональных экономистов» (с. 666). При этом автор все же признает, что «совершенно нереалистичным» является образ экономиста, стоящего вне социальной действительности, независимого от реального конфликтного мира или возвышающегося над ним. «Выбор эконо-

мистами для себя той или иной роли (специалиста либо социально ориентированного ученого) уже носит идеологический характер», — пишет он (с. 674—675).

Подчеркивая зависимость деятельности экономиста от «социальной действительности», У. Дж. Сэмюэлс тем не менее оставляет в стороне главную особенность идеологии в классовом обществе — ее классовую сущность, что значительно обесценивает его положения о роли идеологии в процессе познания экономических процессов. Автор признает многие внешние проявления зависимости познавательного процесса от идеологической позиции экономиста-исследователя. Отметив, что экономическая мысль, взятая в целом, проникнута идеологией, он делает весьма важный вывод о том, что «идеология направляет и формирует мышление и научный анализ» (с. 667). Вместе с тем он видит и то, что идеология выступает как средство социального контроля и управления, как оружие в борьбе за власть, что она выгодна властям предержащим, ибо она «освящает данную систему и структуру власти» (с. 666).

И тем не менее экономическая идеология в представлении У. Дж. Сэмюэлса — это идеология либо общества в целом, либо его отдельной профессиональной подгруппы, либо и того и другого вместе. Нельзя сказать, что автору вообще неизвестна позиция, согласно которой экономическая идеология носит классовый характер. Характеризуя эволюцию взглядов на сущность экономической идеологии, он упоминает и о точке зрения К. Маркса, рассматривавшего идеологию как выражение классовых позиций. Однако автор не только отмахивается от этой единственно научной трактовки идеологии в классовом обществе, излагая ее мимоходом наряду с многочисленными ненаучными определениями идеологии буржуазными экономистами, но и искажает точку зрения К. Маркса, утверждая, что она сводится к положению о том, что идеология как выражение классовых позиций — это иллюзорное (ложное) сознание (см. с. 668). Между тем хорошо известно, что классовая обусловленность экономического мышления далеко не всегда порождает иллюзорный (ложный) характер экономического мышления. Это положение верно лишь в отношении реакционных классов, интересы которых не совпадают с объективным направлением общественного развития и которые поэтому заинтересованы в искажении сущности объективных законов такого развития. А ведь

именно эти законы и составляют объект исследования политической экономии. Экономическое мышление революционных классов (в современных исторических условиях — рабочего класса), напротив, стимулируется тем обстоятельством, что оно служит выражением определенной классовой идеологии, ибо интересы таких классов совпадают с основным направлением прогрессивного развития общества. Именно по этой причине экономическая теория революционного рабочего класса — марксистско-ленинская политическая экономия — выступает как подлинно научное отражение объективных законов социально-экономического развития общества.

Трактовка идеологии как социального, группового, но неклассового явления лишает буржуазных экономистов возможности увидеть определяющий закон экономического мышления, а тем самым раскрыть глубинные, закономерные основы кризисной эволюции современной буржуазной политической экономии. Видимо, по этой причине автор главы «Идеология в экономическом анализе» ограничился рассмотрением и комментированием различных позиций буржуазных экономистов относительно природы экономической идеологии и ее роли, не раскрыв даже того обстоятельства, что все они направлены к одной-единственной цели — затупевыванию действительной классовой сущности идеологии.

В искажении природы экономической идеологии, являющейся не чем иным, как специфической формой классового сознания, кровно заинтересована современная буржуазия, ибо только таким путем она может пытаться замаскировать антинародный, реакционный характер пропагандируемой ее теоретиками буржуазной экономической идеологии.

Итак, всеобщий характер кризиса буржуазной политической экономии обнаруживается в том, что он охватывает все без какого-либо исключения ее теории и концепции, проявляется во всех ее структурных элементах — категорийном аппарате, методологии и теоретических системах, структуре направлений и течений, функциях буржуазной политической экономии, вырабатываемых ею практических рекомендациях экономической политики буржуазных государств и капиталистических монополий.

Несмотря на отдельные реалистические элементы в трактовке кризиса современной буржуазной политической эко-

нонии, буржуазные теоретики оказываются не в состоянии дать подлинно научную характеристику этого явления. Они, как правило, рассматривают кризисное состояние как явление, внутренне не присущее современной буржуазной политической экономии, не связанное с процессом углубления общего кризиса капиталистической системы хозяйства, как явление, затрагивающее лишь отдельные стороны буржуазной политической экономии и обусловленное лишь субъективными просчетами буржуазных теоретиков и политиков.

Каково же содержание кризиса современной буржуазной политической экономии? Что является его главной причиной?

II.

Научный анализ кризиса буржуазной политической экономии ведет свое начало от первых экономических работ К. Маркса и Ф. Энгельса, обнаруживших как сущность и объективные причины, так и тенденции этого кризиса к углублению. Научный анализ этого явления мог быть осуществлен только с позиции разработанного марксизмом научного метода, поскольку кризис буржуазной политической экономии представляет собой сложный идеологический процесс, отражающий объективную зависимость состояния буржуазного экономического мышления от степени обострения противоречий капиталистического способа производства. Такой анализ невозможен без знания объективных законов общественного развития, глубокого понимания внутренних взаимосвязей основных структурных элементов капиталистического способа производства — производительных сил, общественно-производственных отношений, политической и идеологической надстройки.

Особое место исследованию кризиса буржуазной политической экономии отведено в «Капитале» К. Маркса, в послесловии ко 2-му изданию I тома которого раскрыты как сущность, так и причины «банкротства буржуазной политической экономии»¹. Анализ процесса углубления кризиса буржуазной политической экономии дан К. Марксом в III части «Теорий прибавочной стоимости»². Важный

¹ См.: Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 23, с. 12—22.

² См. там же, т. 26, ч. III.

вклад в исследование данной проблемы внес великий русский революционер-демократ Н. Г. Чернышевский, ближе других представителей домарксистской общественной мысли подошедший к научному социализму. Большого внимания в связи с данной проблемой заслуживает его работа «Капитал и труд» (1860) ¹.

Глубокий анализ кризисных процессов в буржуазной политической экономии эпохи империализма и общего кризиса капитализма дан в трудах В. И. Ленина, прежде всего в его работах «Империализм, как высшая стадия капитализма», «Еще одно уничтожение социализма» и ряде других.

Кризис буржуазной политической экономии представляет собой сложный объективный процесс деформации буржуазной экономической науки, охватывающий все ее структурные элементы и функции. Он отражает собой объективную зависимость буржуазного экономического мышления, характера познавательного-идеологического процесса, осуществляемого буржуазной политической экономией, от состояния капиталистического способа производства, степени обострения основного противоречия капитализма. Эти обстоятельства обуславливают как содержание кризиса буржуазной политической экономии, так и объективную тенденцию его к углублению по мере обострения основного противоречия капитализма, а также его длительность.

Начало кризиса буржуазной политической экономии приходится на 30-е годы XIX в., когда, как отмечал К. Маркс, «пробил смертный час для научной буржуазной политической экономии» ². Именно к этому времени и относится смена классической школы А. Смита и Д. Рикардо, внесшей значительный вклад в развитие политической экономии как науки, вульгарной буржуазной апологетикой. Это кардинальное изменение в характере буржуазной политической экономии тесно связано с переходом капитализма от мануфактурной стадии к стадии машинной индустрии и возникновением в связи с этим новой революционной силы — промышленного пролетариата. Существенное усиление общественного характера производства под воздействием промышленной революции конца

¹ Чернышевский Н. Г. Избранные экономические произведения, т. II. М., 1948.

² Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 23, с. 17.

XVIII — начала XIX в. при сохранении частно-капиталистической формы присвоения его результатов вызвало резкое обострение основного противоречия капитализма, обнаружившее себя прежде всего в первых самостоятельных политических (подчас вооруженных) выступлениях пролетариата и первых экономических кризисах перепроизводства (с 1825 г. в Англии).

Таким образом, существенно изменилось направление общественного развития. Если прежде это было развитие от феодализма к капитализму, то теперь им во все большей мере становилось развитие от капитализма к социализму, первоначально лишь в форме углубления социальных антагонизмов капиталистического строя, созревания объективных и субъективных предпосылок социализма, а затем — после социалистической революции в России — и непосредственного перехода к социализму как первой фазе коммунистического способа производства.

Такие обстоятельства в значительной мере изменили социальные условия развития буржуазной политической экономии. Буржуазия из прогрессивного класса, боровшегося вместе с народом против феодальных порядков, превратилась в класс реакционный, идущий на союз с земельными собственниками против рабочего класса.

В новых исторических условиях стал другим и объективный предмет политической экономии, каковым являются, как известно, экономические законы развития общества. Теперь они уже не выступали как законы превращения феодального общества в капиталистическое, законы, научное исследование которых в целом соответствовало коренным классовым интересам буржуазии. Не удивительно, что теоретикам классической буржуазной политической экономии (прежде всего А. Смит и Д. Рикардо) принадлежат наибольшие заслуги в анализе закона стоимости — закона превращения простого товарного хозяйства в капиталистическое, а не в исследовании закона прибавочной стоимости, представляющего собой «экономический закон движения» капиталистического способа производства.

В новых условиях предметом политической экономии становились объективные законы развития внутренних антагонистических противоречий капиталистического способа производства и революционного перехода к социалистическому обществу, научное исследование которых

с позиции защиты интересов буржуазии — по мере нарастания борьбы рабочего класса против капиталистической системы эксплуатации — делалось все более невозможным.

В условиях открытой классовой борьбы пролетариата против капиталистического строя, отражающей объективную необходимость революционной смены капитализма социализмом, научный анализ социально-экономических процессов и их законов вступил в антагонистическое противоречие с классовой сущностью буржуазной политической экономии, с ее идеологической функцией защиты интересов буржуазии. «Поскольку политическая экономия является буржуазной... — писал К. Маркс, — она может оставаться научной лишь до тех пор, пока классовая борьба находится в скрытом состоянии или обнаруживается лишь в единичных проявлениях»¹.

Итак, ясно, что причина кризиса буржуазной политической экономии заключена в ее классовой природе, в том, что она является формой буржуазной экономической идеологии, исключающей при отмеченных выше условиях научный анализ экономических законов общественного развития.

Кризис буржуазной политической экономии выступает в конечном счете как своеобразное отражение несоответствия капиталистических производственных отношений потребностям развития производительных сил общества. Таким образом, причина этого кризиса кроется в том, что капитализм с переходом на машинную стадию развития стал превращаться в тормоз социального прогресса человечества. Косвенные признания этого обстоятельства подчас встречаются и на страницах «Современной экономической мысли». Говоря о росте имущественного неравенства, порождаемого инфляционным процессом, и предлагаемых кейнсианцами мерах «корректировки» этого неравенства с помощью средств социального страхования, С. Вайнтрауб подчеркивает органическую неспособность капитализма к «корректированию» (с. 109). Тем самым здесь фактически признается присущая капиталистической экономике тенденция к обострению антагонистических противоречий капитализма, его неспособность к развитию общественно-

¹ Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 23, с. 14.

производственных отношений соответственно потребностям развития производительных сил общества.

Знаменательно, что в основе кризиса буржуазной политической экономии в конечном счете лежит тот же самый объективный процесс, который обуславливает неизбежность общего кризиса капитализма, — прогрессирующее обострение основного противоречия капитализма.

Причиной кризиса современной буржуазной политической экономии служит, таким образом, ее антикоммунистическая сущность. Антикоммунистическая направленность познавательного процесса, осуществляемого буржуазной политической экономией в условиях, когда объектом этого познания выступают экономические законы развития в направлении к коммунистической общественно-экономической формации, вызывает глубокую кризисную деформацию всех структурных элементов буржуазной политической экономии. Стремясь противодействовать всем историческим тенденциям общественного развития, которые свидетельствуют о вызревании объективных и субъективных предпосылок социализма, борясь против рабочего и национально-освободительного движений, против социалистического общественного строя, буржуазная политическая экономия по необходимости вынуждена в силу своей классовой природы выступать и против научного анализа социально-экономических закономерностей современного исторического процесса, обуславливающих объективную необходимость социализма¹.

Этим определено и содержание кризиса буржуазной политической экономии как науки — утрата ею в силу объективных причин способности к научному исследованию экономических законов общественного развития. В таких условиях, как писал К. Маркс, «беспристрастные научные изыскания заменяются предвзятой, угодливой апологетикой»².

Однако это только одна (хотя и весьма важная) сторона кризиса буржуазной политической экономии.

Та или иная буржуазная экономическая теория терпит банкротство и сходит со сцены не тогда, когда она всту-

¹ На это обстоятельство обращал внимание еще Н. Г. Чернышевский в работе «Капитал и труд» (1860). См., например: Чернышевский Н. Г. Избранные экономические произведения, т. II. М., 1948, с. 347.

² Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 23, с. 17.

падет в противоречие с фактами реальной экономической действительности, а лишь тогда, когда это противоречие достигает столь очевидных масштабов и форм, что эта теория лишается возможности выполнять свои главные классовые функции. Это случилось, например, с так называемым «законом Сэя», исключавшим общие экономические кризисы перепроизводства, что явно не соответствовало действительности. Тем не менее этот мнимый «закон» пропагандировался в буржуазной экономической литературе примерно в течение столетия, поскольку он полностью отвечал апологетическим целям буржуазной политической экономии. Потребовался грандиозный мировой экономический кризис 1929—1933 гг., поставивший капиталистическую экономику на грань катастрофы, чтобы буржуазная политическая экономия отказалась от «закона Сэя», выступившего в качестве препятствия к теоретическому обоснованию государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики. Так случилось и с кейнсианством. Послевоенные экономические кризисы и массовая безработица, особенно рельефно проявившие себя в не пострадавших от войны США, наглядно продемонстрировали неспособность государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики, осуществляемого по кейнсианским рецептам, служить действенным средством борьбы с экономическими кризисами и безработицей. И лишь после того, как одновременный быстрый рост инфляции и безработицы ясно показал, что эти явления вовсе не исключают друг друга, и после того, как мировой экономический кризис 1973—1975 гг. потряс до основания зрелую систему государственно-монополистического капитализма в основных центрах империализма, буржуазная политическая экономия заговорила о кризисе и банкротстве кейнсианства. С. Вайнтрауб замечает по этому поводу в книге «Современная экономическая мысль»: «Бедствия «стагфляции» и «слампфляции», которые так сильно поразили западные страны с их рыночной экономикой (а также Японию и Австралию), обрушили стройное здание классического кейнсианства, оставив его в развалинах. Отныне с «кейнсианской революцией» было покончено» (с. 92).

При этом, по Вайнтраубу, причина столь незавидной судьбы кейнсианства заключается не в его теоретической несостоятельности (отражающей неспособность государ-

ственно-монополистического регулирования и обобществления капиталистической экономики разрешить основное противоречие капитализма, служащее глубинной причиной экономических кризисов при капитализме), а в том, что «истинное» кейнсианство было искажено его последователями и в таком искаженном («хиксианском») виде применялось в качестве теоретической основы экономической политики буржуазного государства. Именно поэтому приведенное выше положение С. Вайнтрауба о крахе «кейнсианской революции» заканчивается оптимистической нотой: «Тем не менее сама теория Кейнса смогла отделаться сравнительно малыми потерями» (с. 92).

Тем не менее весьма внушительно звучит оценка того ущерба, который был нанесен капиталистической экономике государственным регулированием и который, по мнению С. Вайнтрауба, связан с ошибочным применением принципов кейнсианства: «...Путаная безответственная игра «кейнсианцев» с книгой «Общая теория занятости, процента и денег» нанесла огромный урон экономическому развитию, политической системе, прогрессу и стабильности» (с. 87—88).

Стремление сохранить авторитет кейнсианства, несмотря на столь очевидные провалы попыток реализовать на практике его рекомендации, обусловлено тем, что в настоящее время в буржуазной политической экономии нет другой теории государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики, которая могла бы заменить кейнсианство, в то время как потребность в таком регулировании в целях сохранения капиталистической системы и усиления эксплуатации рабочего класса не только не уменьшается, а возрастает. Напомним, что потерпевшая банкротство кейнсианская экономическая теория долгое время рассматривалась буржуазными теоретиками в качестве средства «спасения» капиталистической системы хозяйства.

Именно по этой причине позиция С. Вайнтрауба в отношении кейнсианства двойственна. С одной стороны, он не жалеет красок при описании того крушения, которое претерпело кейнсианство. Он пишет о том, что непонимание этой теории ее последователями надломило «спинной хребет кейнсианства», что все «здание» кейнсианской теории «пришло в ветхое состояние и покосилось». С другой стороны, он не теряет надежд на реконструкцию и возрожде-

ние кейнсианской экономической теории. В параграфе «Куда идет кейнсианство?» (см. гл. 3) С. Вайнтрауб пишет: «Реконструкция этой системы должна была бы приблизить анализ к тому, о чем Кейнс старался сказать и что слишком многие кейнсианцы отказались понять. Поэтому и период ношения траура по кейнсианству — траура, вызванного тем, что эта теория несостоятельна, — возможно, окажется коротким: ведь суровые приговоры выносились большей частью без достаточных оснований» (с. 117).

Вместе с тем в нынешних формах проявления кризиса буржуазной политической экономии есть и другая сторона. Чтобы в этом разобраться, необходимо иметь в виду, что буржуазная политическая экономия по своей структуре двойственна; с одной стороны, она отражает определенный познавательный процесс, имеющий различный характер на различных этапах развития буржуазной политической экономии (научный, хотя и ограниченный буржуазным кругозором, — в рамках классической школы и вульгарный, ненаучный — в работах буржуазных апологетов); с другой же стороны, буржуазная политическая экономия служит особой формой буржуазной экономической идеологии. Это две органически связанные друг с другом стороны одного и того же явления — буржуазной политической экономии. Причем определяющую роль во взаимодействии этих сторон играет вторая: характер познавательного процесса, осуществляемого буржуазной политической экономией, определяется характером выполняемой ею идеологической функции. В свою очередь в последней отражается специфика коренных интересов буржуазии на том или ином этапе развития капитализма, интересов, теснейшим образом связанных с характером и степенью обострения основного противоречия капитализма.

Таким образом, между характером познавательного процесса буржуазной политической экономии и состоянием капиталистического способа производства существует сложная объективная связь. Не случайно, что классическая (научная) буржуазная политическая экономия соответствовала тому периоду в развитии капитализма, когда буржуазия играла прогрессивную роль в борьбе с феодализмом. В свою очередь вульгарная (ненаучная) буржуазная политическая экономия приобрела господствующие позиции в буржуазной экономической литературе с превращением буржуазии в реакционный класс, заинтересо-

ванный лишь в сохранении и упрочении своего господствующего положения, а потому и противодействующий жизненно необходимым для широких трудящихся масс изменениям социально-экономической структуры общества, социально-экономическому прогрессу в целом, как создающим угрозу господствующим позициям буржуазии.

Двойственность буржуазной политической экономии предопределяет двойственность как содержания, так и проявлений кризиса этой буржуазной экономической дисциплины. Первоначально этот кризис выступает прежде всего как кризис буржуазной экономической науки, как обусловленный объективными причинами процесс разрушения аналитического аппарата буржуазного экономического мышления, выразившийся в смене (в первой трети XIX в.) классической научной школы вульгарной апологетикой капитализма. Разумеется, это фундаментальное изменение в познавательном процессе буржуазной политической экономии тесно связано с кризисными явлениями в выполнении ею идеологической функции, с ее превращением в реакционную, ненаучную идеологию класса буржуазии.

Однако подлинный кризис буржуазной политической экономии как основной формы буржуазной экономической идеологии развернулся значительно позже — с началом общего кризиса капитализма, с появлением первого социалистического государства. Победа социалистической революции первоначально в России, а затем и в ряде других стран означала крах главной идеологической позиции буржуазной политической экономии — догмы о «вечности» и «естественности» капиталистического способа производства. Кризис буржуазной политической экономии как науки дополняется в этих условиях ее кризисом как формы буржуазной идеологии.

Кризис буржуазной политической экономии и, более конкретно, две стороны этого кризиса находят отражение в каждом ее течении и направлении. Наиболее же рельефно кризис буржуазной политической экономии как специфической формы экономической идеологии класса буржуазии проявляется в ее так называемых исторических концепциях. Преимущественная их задача — апологетическое истолкование социально-экономической сущности и исторических тенденций современного общественного развития, капиталистического и социалистического способов

производства и их взаимоотношений. Примером такого рода концепций служат многочисленные варианты теорий «неокапитализма» и «трансформации капитализма» — теории «индустриального», «постиндустриального общества», «конвергенции двух мировых систем» и т. п. Эти концепции преследуют непосредственно идеологические цели, хотя они могут оказывать определенное влияние и на экономическую политику государственно-монополистического капитализма. К такого рода теориям, рассматриваемым в книге «Современная экономическая мысль», можно отнести «экономическую теорию благосостояния» (см. гл. 22), «теорию распределения» (см. гл. 20) и ряд других. Однако многие теории данного направления, в том числе и относящиеся к современному институционализму, остались за рамками данного обзора.

В этом отношении исторические концепции современной буржуазной политической экономии отличаются от ее функциональных теорий, непосредственным объективным предметом которых являются количественные, функциональные зависимости капиталистического воспроизводства и которые непосредственно используются при разработке практических рекомендаций по государственно-монополистическому регулированию капиталистической экономики.

Разумеется, и функциональные теории преследуют важные идеологические цели. Однако их главное назначение — найти хозяйственно-практические средства для ослабления противоречий капиталистического способа производства, разработать рецепты экономической политики буржуазного государства, долженствующие спасти капитализм от угрожающих ему внутренних антагонизмов. Примером теорий такого рода служат различные варианты буржуазных концепций государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики, рассмотренные в данной работе, — кейнсианская экономическая теория (гл. 3, 4, 5), некейнсианская и неоклассическая теория экономического роста (гл. 17, 18), исследования по методу затраты — выпуск (гл. 8), монетаристская экономическая теория (гл. 13) и т. п.

Гносеологической основой разграничения современной буржуазной политической экономии на два относительно самостоятельных направления — исторические и функциональные теории — служат различия двух аспектов

в проявлении того или иного специфического способа производства, его развитии и функционировании.

Функционирование способа производства, т. е. его осуществление при качественно неизменных производительных силах и производственных отношениях, представляет собой необходимый элемент развития самого этого способа производства, его переход с более низкой ступени на более высокую, сопровождаемый качественными изменениями двух главных сторон этого способа производства, служит продолжением и реализацией тех тенденций, которые заключает в себе функционирование данного способа производства.

В различии аспектов «жизнедеятельности» способа производства заключена объективная возможность обособления анализа каждого из них в относительно самостоятельные, хотя и тесно связанные между собой направления буржуазной политической экономии. Эта возможность превращается для буржуазной политической экономии в необходимость по мере углубления кризиса мирового капитализма, развития государственно-монополистического капитализма с его всевозрастающей потребностью в научно обоснованных рекомендациях по государственному регулированию капиталистической экономики, по мере быстрого прогресса стран социализма. Обособление функциональных теорий в относительно самостоятельное направление буржуазной политической экономии произошло под воздействием мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. в форме кейнсианской экономической концепции. В послевоенный период главную роль среди теорий этого направления играли некейнсианская и неоклассическая концепции экономического роста, возникновение и развитие которых было также обусловлено в первую очередь практическими (экономическими и политическими) интересами буржуазии. Говоря о возросшем интересе к проблемам экономического роста «со стороны практической политики», автор главы «Неоклассические модели роста» (см. гл. 18) К. Шелл пишет: «Этот интерес определялся двумя взаимосвязанными факторами: во-первых, общей обстановкой холодной войны и осознанием роли экономического соревнования между СССР и США; во-вторых, повсеместно возросшим вниманием к менее развитым в экономическом отношении странам» (с. 503).

Однако разграничение буржуазных концепций на функ-

циональные и исторические вовсе не снимает обнаруженных Марксом ограничений научного анализа экономических процессов, которые связаны с объективно реакционной ролью буржуазии в современном капиталистическом обществе и которые обуславливают кризисный характер современной буржуазной политической экономии.

Кризис современной буржуазной политической экономии проявляется в многочисленных формах. Будучи ее общим кризисом, он охватывает все структурные элементы буржуазной экономической науки: ее методологию, категорийный аппарат, ее основные функции, систему рекомендаций по экономической политике государственно-монополистического капитализма, а также структуру течений и направлений экономической мысли. Все это нашло яркое отражение в книге «Современная экономическая мысль».

Однако из двух основных направлений современной буржуазной политической экономии капитализма — ее исторических (теории «неокапитализма» и «трансформации капитализма») и функциональных (теории государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики) концепций — «Современная экономическая мысль» преимущественное внимание уделяет лишь последним. Возможно, причина заключается в том, что функциональные концепции, в том числе и теория экономического роста, привлекли особое внимание со стороны буржуазных экономистов. Так, во введении к разделу о теории роста С. Вайнтрауб отмечает: «Концепции хозяйственного роста посвящено, быть может, большее число исследований, чем любому другому вопросу современной экономической теории» (с. 481). Поэтому материал, приведенный в данной работе, несмотря на обстоятельность и обширность, не дает возможности создать полное представление о развитии форм кризиса современной буржуазной политической экономии во всей совокупности ее течений и направлений.

Между тем изменение структуры течений современной буржуазной политической экономии выступает как относительно самостоятельное проявление ее кризисной эволюции. Кроме того, развитие кризиса буржуазной политической экономии приобретает специфические черты в исторических и функциональных концепциях.

При рассмотрении основных тенденций в эволюции

исторических концепций наиболее явственно обнаруживается углубление кризиса буржуазной политической экономии как специфической формы буржуазной экономической идеологии. Вместе с тем эти концепции выступают и как наиболее яркое проявление ненаучного, вульгарного характера современной буржуазной политической экономии. Дело в том, что сам объективный предмет исторических концепций — проблема социально-экономической сущности капитализма и социализма и их исторических судеб — исключает для буржуазных экономистов возможность создания подлинно научной теории современного исторического процесса.

Кризис буржуазной политической экономии и как науки, и как специфической формы буржуазной экономической идеологии находит свое рельефное выражение и в функциональных ее теориях. Однако здесь главная форма проявления кризиса — очевидная для всех неспособность данных теорий разработать теоретические основы и действенные практические рекомендации по государственно-монополистическому регулированию капиталистического производства, обеспечивающие бескризисное развитие капиталистической экономики, устранение безработицы, валютного хаоса, инфляции и т. п. Как и исторические концепции, функциональные теории не раскрывают глубинных внутренних законов капиталистической экономики. Вместе с тем хозяйственно-практическая функция буржуазной политической экономии наталкивает сторонников функциональных теорий на изучение внешних количественных зависимостей экономических процессов, выступающих специфической формой проявления внутренних, сущностных законов капиталистической экономики, на разработку математического аппарата изучения таких зависимостей. Здесь непосредственным предметом анализа становятся закономерности экономической формы, изучение которых имеет определенную научную и практическую значимость¹. Вместе с тем исследование этих закономерностей в отрыве от сущностных экономических законов (это характерно для современной буржуазной политической экономии, искажающей и игнорирующей эти законы) не может дать подлинно реалистичной картины

¹ См. более подробно: Афанасьев В. Л. Буржуазная экономическая мысль 30—70-х годов XX века (очерк теории). М., «Мысль», 1976, гл. I, § 4.

конкретных экономических зависимостей капиталистического производства.

Крушение кейнсианской экономической теории, на которую возлагались большие надежды как на средство существенного ослабления противоречий и кризисных процессов капиталистического воспроизводства и которая превозносилась как наивысшее достижение экономической мысли XX столетия, породило среди буржуазных экономистов глубокое замешательство. Течения современной буржуазной политической экономии, которые пытаются занять место кейнсианства, еще слишком слабы, недостаточно авторитетны, рекомендуемые ими принципы экономической политики буржуазного государства очерчены недостаточно четко.

Именно поэтому одним из важнейших проявлений современного этапа кризиса буржуазной политической экономии выступает широкий пересмотр ее прежних теоретических позиций и разрабатываемых ею рекомендаций государственной экономической политике, осуществляемый буржуазными экономистами. Неспособность господствующих направлений буржуазной политической экономии (неоклассической, некейнсианской и институциональной школ) не только предотвратить углубление кризисных процессов современной капиталистической экономики, но и сколько-нибудь реалистически объяснить эти процессы вынуждает представителей этих направлений к «переоценке ценностей» как в области экономической теории, так и в сфере экономической политики.

Показательно и то, что признание кризисного состояния буржуазной экономической науки распространяется ее теоретиками преимущественно на концепции государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики, в которых этот кризис проявляется наиболее очевидным образом, и оставляет в тени тот важный факт, что кризисом в не меньшей мере охвачены как теории «неокапитализма», так и концепции «трансформации капитализма».

Как правило, «переоценка ценностей» в буржуазной политической экономии происходит тогда, когда явственно обнаруживается, что та или иная концепция в новых условиях не в состоянии выполнять идеологическую функцию оправдания капиталистических порядков и борьбы против реального социализма, когда разрабатываемые ею прак-

тические, рекомендации обнаруживают очевидное банкротство. Отсюда следует, что «переоценка ценностей» вовсе не представляет собой процесса ослабления кризиса буржуазной политической экономии, уменьшения ее вульгарно-апологетического характера. Напротив, этот процесс есть не что иное, как важнейшее проявление несостоятельности современной буржуазной политической экономии как в научном, так и идеологическом отношении, ее вынужденное приспособление к новым явлениям в развитии современного капитализма и реального социализма, апологетическое истолкование которых является важнейшей движущей силой процесса «переоценки ценностей», выступающей, таким образом, специфическим проявлением кризиса современной буржуазной политической экономии.

Быстрая смена одних концепций другими, лихорадочные поиски новых идеологических средств борьбы с социализмом, рабочим и национально-освободительным движением, все более явное несоответствие буржуазных экономических теорий реальной действительности, обострение внутренней противоречивости буржуазных экономических концепций и разрабатываемых буржуазными учеными рекомендаций по экономической политике государства, значительная активизация теоретических дискуссий и разногласий среди буржуазных экономистов — все это различные выражения «переоценки ценностей» в современной буржуазной политической экономии.

Как мы уже упоминали, буржуазная политическая экономия характеризуется множественностью направлений и течений. Обзор «Современная экономическая мысль» ярко демонстрирует отсутствие монизма в современной буржуазной политической экономии, что служит одним из несомненных признаков ее ненаучного характера. В настоящее время в экономической литературе выделяют в качестве ее основных направлений неокейнсианство, неоклассическую школу и институционализм, которые в свою очередь представлены значительным числом течений и концепций.

Уже одно это свидетельствует о глубоком кризисе, переживаемом современной буржуазной политической экономией. Она оказалась не в состоянии создать единую, монистическую теоретическую систему. Между тем известно, что научная истина одна, как и едина отражаемая в ней сущность того или иного экономического явления или

процесса. Иными словами, множественность направлений и течений современной буржуазной политической экономики есть следствие и выражение ее ненаучного характера, проявление того факта, что буржуазные экономические теории опираются преимущественно на описание внешней обманчивой видимости экономических (а подчас и неэкономических) процессов, которая как раз и характеризуется множественностью форм выражения.

Наряду с гносеологическими причинами множественность направлений и течений в буржуазной экономической теории обусловлена и глубокими социально-классовыми причинами: социальной неоднородностью и различиями интересов различных слоев буржуазии, национальными противоречиями буржуазии различных стран, различиями исторической обстановки, уровня классовой борьбы между трудом и капиталом в различных капиталистических странах и т. п.

Кризисная перестройка теоретических позиций современной буржуазной политической экономики осуществляется в рамках ее основных направлений и течений, сложившихся в предшествующий период, меняя «соотношение сил» между ними, вызывая к жизни новые школы и концепции. Вместе с тем структура течений современной буржуазной политической экономики, даже в том ее виде, в котором она представляется буржуазным авторам, сама выступает как продукт углубления кризиса буржуазной экономической теории.

III.

С началом общего кризиса капитализма по мере подъема революционного рабочего и национально-освободительного движения и укрепления позиций мирового социализма буржуазная экономическая идеология во все большей мере оказывается неспособной помешать стремлению трудящихся капиталистических стран к коренному изменению общественного строя, к социализму. Она вынуждена приспособлять методы апологетики капитализма к поступательному развитию мирового революционного процесса. Начав с пропаганды «вечности» капиталистического строя, его соответствия «природе человека» (так называемая «неоклассическая» теория), буржуазная политическая экономия с 20-х годов XX в.,

после победы социалистической революции в России, была вынуждена перейти к концепциям «неокапитализма» (теории «народного», «планового», «организованного» и т. п. капитализма), признающим отдельные противоречия капитализма и пропагандирующим возможность их устранения в рамках капиталистического способа производства.

Дальнейшее развитие мирового революционного процесса — образование мировой социалистической системы хозяйства, крах колониальной системы империализма, подъем рабочего движения в развитых странах капитализма, социалистическая ориентация ряда развивающихся стран — все это вынудило современную буржуазную политическую экономию к новому изменению форм идеологической защиты капитализма. С конца 50-х — начала 60-х годов в дополнение к концепциям «неокапитализма» появилась значительная группа буржуазных экономических теорий «трансформации» капитализма в некий «некапиталистический» строй. Это теории «индустриального», «постиндустриального», «супериндустриального», «технотронного», «постцивилизованного», «постбуржуазного» и т. п. общества.

Эти изменения в апологии капитализма служат ярким выражением углубляющегося кризиса идеологической функции буржуазной политической экономии, вынужденной пересматривать стратегию защиты капиталистических порядков и борьбы против социализма под давлением быстро развивающегося исторического процесса смены капиталистического строя социалистическим. В этих условиях идеологическая защита капитализма приобретает все более изощренный характер.

Буржуазные экономисты, признающие кризисное состояние неокейнсианства и неоклассической школы либо одного из этих течений, редко связывают кризис современной буржуазной политической экономии с социально-институциональным направлением. Между тем и его возникновение, и эволюция — яркое выражение процессов углубления этого кризиса. Возникнув в конце XIX в., в эпоху становления империализма, когда значительных масштабов достигло расслоение класса буржуазии на немнополистическую и монополистическую буржуазию, институционализм представлял собой попытку разработать теоретический инструментарий для освещения

явлений новой стадии развития капитализма с позиций апологии капиталистического способа производства, что фактически исключалось с помощью неоклассической доктрины.

Отражением процесса углубления кризиса современной буржуазной политической экономии является возникновение в ее рамках особой разновидности институционального направления — радикальной политической экономии, в ряде существенных пунктов ставящей под сомнение вульгарные догмы современной буржуазной экономической теории. Радикальная политическая экономия оказалась столь заметным явлением, что этому направлению в книге «Современная экономическая мысль» уделена целая глава. И это далеко не случайно. Формирование радикальной экономической теории служит ярким свидетельством несостоятельности капиталистической системы хозяйства и традиционной буржуазной политической экономии, направляющей свои усилия на затупивание процессов обострения его антагонистических противоречий. А. Эппелбаум, автор главы о радикальной экономической теории (см. гл. 28), в этой связи пишет: «Эта школа выросла на основе все более глубокого убеждения ее сторонников в том, что ортодоксальная экономическая теория не способна дать удовлетворительного ответа на наиболее серьезные социальные проблемы американского общества» (с. 772). Представители радикальной экономической теории поднимаются до понимания того, что кризисные явления капитализма представляют собой не случайные, внешние по отношению к нему процессы, а необходимое следствие функционирования капитализма. В той же главе далее говорится: «Утверждая, что нищета, расизм, дискриминация женщин, разрушение окружающей среды, отчуждение трудящихся и империализм — все это «не патологические аномалии системы, а скорее прямой результат нормального функционирования капитализма», радикальные экономисты пришли к выводу, что основные социально-экономические проблемы могут быть решены лишь посредством радикального преобразования нашего общества, т. е. путем изменения его основных институтов» (с. 772). Однако одним из наиболее слабых пунктов радикальной экономической теории представляется именно вопрос о путях преобразования капиталистического общества.

Глубокие кризисные процессы характерны и для эволюции функциональных теорий буржуазной политической экономии.

Формирование неоклассической школы, завершившееся примерно столетие тому назад, когда еще не произошло относительного обособления функциональных и исторических теорий, явилось результатом углубления кризиса буржуазной политической экономии, а именно непосредственным следствием завершения процесса разложения рикардианской экономической теории. К этому этапу экономическая форма вульгаризации классической буржуазной политической экономии подошла (в виде так называемой исторической школы) к своему объективному пределу: принципиальному отождествлению внешней видимости экономических процессов и их сущности, а на этой «основе» — к полному отрицанию абстрактной экономической теории.

Подобное теоретическое «саморазрушение» как логический результат борьбы против научных положений классической школы, идей утопического социализма и прежде всего против развивающейся марксистской экономической теории, становящихся все более «опасными» по мере нарастания классовой борьбы между трудом и капиталом, вступало в глубокое противоречие с потребностями идеологической и хозяйственно-практической защиты капиталистического строя, находившегося на пороге своей высшей и последней стадии — империализма и подвергавшегося все более решительному натиску со стороны рабочего движения, все в большей мере бравшего на вооружение марксистскую экономическую теорию. Сформировавшаяся в этих условиях неоклассическая экономическая теория представляла собой попытку широкого применения неэкономических (психологических, морально-этических и т. п.) форм апологии капитализма в дополнение к экономическим, что стало одним из важных проявлений нового этапа кризиса буржуазной политической экономии, характерного для эпохи империализма.

Кризисный характер эволюции неоклассической школы обнаруживается и в наши дни, когда набирают силу (в условиях явного банкротства неокейнсианства) как неолиберальное, так и монетаристское течения этой школы.

Вместе с тем тот факт, что, несмотря на очевидную, широко признанную и многими буржуазными экономиста-

ми несостоятельность неоклассической школы, она продолжает оставаться одним из основных направлений современной буржуазной политической экономии и более того — выдвигается в ней в 70-е годы на одно из первых мест (в частности, в форме усиливающего свое влияние монетаризма, представленного так называемой Чикагской школой, возглавляемой американским экономистом М. Фридменом, а также школой «рациональных ожиданий»), свидетельствует о глубине и неустрашимости кризиса политической экономии в рамках буржуазного экономического мышления.

Монетаристы, как известно, исходят из определяющего воздействия процессов, происходящих в кредитно-денежной сфере, на общую хозяйственную конъюнктуру капиталистических стран. Методологической основой этой позиции служит меновая концепция: с точки зрения монетаристов, не сфера производства, а сфера обращения играет доминирующую роль в экономике. Теоретическим исходным пунктом монетаристов выступает старая количественная теория денег, многократно доказавшая свою несостоятельность. Р. Т. Селден — автор главы о монетаристах в книге «Современная экономическая мысль» — отмечает вполне справедливо: «„Великая депрессия“ разнесла количественную теорию вдребезги» (с. 368). Тем не менее современный монетаризм ориентируется на количественную теорию денег, хотя и в ее модернизированном варианте.

Главной предпосылкой монетаристских рекомендаций по регулированию хозяйственной конъюнктуры в капиталистических странах служит тезис о способности центральных банков воздействовать на общее количество обращающихся денег. При этом они утверждают, что гибкая кредитно-денежная политика в принципе не пригодна как средство стабилизации капиталистической экономики. Напротив, по мнению монетаристов, это дестабилизирующий фактор. В качестве аргумента они ссылаются на невозможность определить, с каким запозданием проявят себя те или другие мероприятия правительственной кредитно-денежной политики и в каком отношении такие меры будут находиться к фазам экономического цикла. С этим и связана основная экономическая рекомендация монетаристов — обеспечить стабильные темпы расширения денежной массы с учетом долговременных

тенденций прироста производимой продукции. По М. Фридмену, желательным представляется прирост денежной массы, равный приблизительно 4% в год. Нетрудно, однако, понять, что предлагаемый монетаристами основной путь стабилизации капиталистической экономики весьма односторонен. К тому же, как отмечает автор гл. 13 Р. Т. Селден, «важнейшие вопросы, связанные с возможностями регулирования элементов денежной массы, до настоящего времени продолжают оставаться предметом спора» (с. 382).

Монетаристы, как и вообще представители неоклассической школы, требуют отказаться от прямого государственного вмешательства в экономическую жизнь, т. е. от тех форм огосударствления капиталистической экономики как специфических форм ее обобществления, которые сложились в послевоенный период, как фактора, дестабилизирующего, по их мнению, экономику капиталистических стран. Показательна в этой связи и новейшая разновидность неоклассического направления — так называемая школа «рациональных ожиданий», близкая по своим идеям и рекомендациям представлениям Фридмена.

Как и неокейнсианство, школа «рациональных ожиданий» в основу своих концепций и рекомендаций экономической политике буржуазных правительств кладет определяющую роль массовой психологии хозяйствующих субъектов, фактически отвергая объективные по своему характеру экономические законы капитализма. Отличие своей концепции от неокейнсианства в трактовке хозяйственной психологии, а тем самым и хозяйственного механизма капиталистических стран теоретики «школы рациональных ожиданий» видят в том, что реакция хозяйствующих субъектов на одни и те же экономические мероприятия правительства в разные периоды различна, а отнюдь не одинакова, как утверждают сторонники кейнсианства. Согласно гипотезе «рациональных ожиданий», — пишет Р. Т. Селден, — участники хозяйственного процесса ведут себя так, как если бы они владели экономической теорией и в своих расчетах на будущее использовали полную информацию об экономике» (с. 386).

Из этого тезиса теоретики «школы рациональных ожиданий» делают важные теоретические и практические выводы.

Во-первых, они утверждают, что теоретические выводы кейнсианства, основанные на предположении о постоянстве реакции хозяйствующих субъектов на аналогичные экономические ситуации, потеряли свою силу (в том числе и «основной психологический закон» Кейнса). Отсюда делается заключение, будто кейнсианские концепции и основанные на них модели экономического роста не могут быть усовершенствованы и исправлены путем введения в них дополнительных факторов и должны быть отвергнуты в целом.

Во-вторых, теоретики «школы рациональных ожиданий», ссылаясь на непредсказуемость реакции хозяйствующих субъектов на экономические мероприятия правительства, требуют положить конец вмешательству государства в экономику. Хозяйство страны, утверждают они, должно регулироваться не экономической политикой правительства, последствия которой невозможно предугадать, а открыто провозглашенными и понятными для всех нормами, к числу которых они относят стабильный ежегодный прирост денежной массы, находящейся в обращении, стабильные цены, под которыми фактически имеется в виду «умеренная» инфляция (5—6 % обесценения денег в год), стабильные налоги. При этом теоретики «школы рациональных ожиданий» не скрывают того, что речь идет о том, чтобы обеспечить стабильные условия для деятельности частного сектора, а фактически — для бесконтрольного, ничем не ограниченного господства финансового капитала, возросшей мощи которого представляется стеснительной сложившаяся «опека» буржуазного государства над капиталистической экономикой.

Школа «рациональных ожиданий», еще только складывавшаяся в конце 70-х гг., в книге [«Современная экономическая мысль» сколько-нибудь широкого освещения не получила. Между тем многие факты говорят о том, что на эту концепцию делается одна из основных ставок в поисках путей выхода из того тупика, в котором оказалась современная буржуазная политическая экономия в результате банкротства кейнсианской экономической теории.

Возникновение кейнсианства, сложившегося в 30-е годы XX в. под воздействием мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. и изображаемого буржуазными экономистами в качестве «революции» в политической

экономии, в свою очередь свидетельствовало о глубочайшем кризисе, в котором к этому времени оказалась буржуазная экономическая мысль. Оно обнаруживало полную несостоятельность господствовавшего в то время направления буржуазной политической экономии — неоклассической школы. Для этой школы, опирающейся на «закон Сэя» о мнимом равенстве спроса и предложения в условиях капитализма, кризис 1929—1933 гг., поставивший капиталистическую экономику на грань краха, явился полнейшей неожиданностью. С позиций микроэкономического подхода к экономическим явлениям, фактически представляющего собой особую разновидность метафизического метода «робинзонады», неоклассическая школа не имела возможности исследовать крупные социально-экономические сдвиги XX в., связанные с историческим процессом революционной смены капиталистического строя социалистическим. Поэтому для теоретического осмысливания (хотя бы даже в вульгарно-апологетическом плане) «Великой депрессии» 30-х гг., процессов углубления общего кризиса капитализма и развития государственно-монополистического капитализма неоклассическая школа оказалась совершенно непригодной. Эту задачу нельзя было решить путем некоторого «совершенствования» неоклассической школы, ее приспособления к новой исторической обстановке, поскольку ее основные теоретические и методологические положения, ориентированные на апологию капиталистического строя эпохи свободной конкуренции, в эпоху империализма и общего кризиса капитализма обнаружили свою полнейшую несостоятельность.

Поэтому для буржуазной политической экономии возникла необходимость в создании нового направления, которое было бы противопоставлено неоклассической школе и позволило бы разработать аналитический аппарат, пригодный для объяснения с буржуазных позиций новых явлений общего кризиса капитализма и государственно-монополистического капитализма, а также разработки программы экономической политики, направленной на спасение капиталистических порядков.

Решение этих задач взяло на себя кейнсианство, возникновение которого явилось, таким образом, следствием углубления кризиса буржуазной политической экономии. В 30-е годы в форме кейнсианства и произошло

обособление функционального направления буржуазной политической экономии от его исторического направления. Однако и кейнсианство, как показал исторический опыт, оказалось не в состоянии дать научную трактовку новых явлений капитализма эпохи его общего кризиса, а тем более — приостановить процесс углубления этого кризиса.

Возникновение и развитие кейнсианства явилось выражением кризиса буржуазной политической экономии и в другом отношении. Оно свидетельствовало о том, что даже такие тяжелые потрясения для капиталистической системы, как мировой экономический кризис 1929—1933 гг. и, более того, начавшийся после победы социалистической революции в России общий кризис капитализма, оказались не в состоянии вернуть буржуазную политическую экономию к объективному анализу социально-экономических процессов, которого, казалось бы, требовала нависшая над капиталистическим строем смертельная опасность. Кейнсианство и в своей традиционной форме, и в модифицированном некейнсианцами (Р. Харрод, Е. Домар и др.) виде не смогло в целом выйти за рамки вульгарно-апологетической трактовки экономических процессов современного капитализма.

Признавая то, что не признать было уже невозможно, — наличие массовой безработицы, депрессивно-кризисный характер развития капиталистической экономики, необходимость государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики и т. п., — кейнсианство в силу своей классовой ограниченности по необходимости давало этим явлениям ненаучное, апологетическое истолкование. Научный подход к данным явлениям противоречил коренной классовой сущности кейнсианства, поскольку действительное разрешение тех противоречий, с которыми оно столкнулось, возможно лишь на основе устранения капиталистического строя и перехода к плановой социалистической экономике. Между тем кейнсианство видит свою главную идеологическую цель в «опровержении» марксизма, в разработке таких рецептов экономической политики государственно-монополистического капитализма, которые выступали бы некоей «альтернативой» социалистическому пути разрешения капиталистических противоречий.

Именно по этой причине открытый крах кейнсианства

был неминуем. Эту опасность явственно ощущали теоретики кейнсианства, которые предприняли немало усилий к тому, чтобы приспособить концепцию Кейнса к послевоенным условиям развития капитализма, разработав теорию «экономического роста». Более того, они пошли на так называемый «великий неоклассический синтез» — своеобразный симбиоз теоретических положений и практических рекомендаций неокейнсианства и неоклассической школы, отражающий стремление соединить воедино концепции стихийного рыночного и государственно-монополистического регулирования капиталистического воспроизводства. И именно это «высшее достижение» буржуазной экономической мысли XX в. потерпело в 70-е годы явное банкротство. Несостоятельность «неоклассического синтеза» становилась все более очевидной уже в условиях относительно высоких темпов развития американской экономики в первой половине 60-х годов и существенного обострения кризисных процессов во второй половине 60-х годов (резкое сокращение роста промышленной продукции в 1967 г. и экономический кризис 1969—1970 гг.). Однако особую роль в ее выявлении сыграл мировой экономический кризис 1973—1975 гг. — самый значительный после «Великой депрессии» 30-х годов.

Структура течений современной буржуазной политической экономии выступает, таким образом, с одной стороны, как стихийно сложившийся результат развития кризиса буржуазной экономической теории, с другой стороны — как специфический идеологический продукт буржуазной политической экономии, направленной на идеологическую и хозяйственно-практическую защиту капиталистического строя.

В современных условиях, как отмечалось на XXVI съезде КПСС, «фактом является... заметное обострение идеологической борьбы»¹. Поэтому буржуазная политическая экономия, как и всякий элемент буржуазной идеологии, требует к себе критического отношения. Коллективный труд западных экономистов «Современная экономическая мысль» содержит значительный материал для критического изучения эволюции современной буржуазной экономической теории как специфической формы углубления ее кризиса.

Вл. Афанасьев

¹ *Правда*, 24 февраля 1981 г.

ПРЕДИСЛОВИЕ

В течение многих лет я вел курс, посвященный последним достижениям в области экономической теории. В этом курсе освещалось содержание новых монографий и журнальных статей, которые еще не стали достоянием стандартных программ. В конечном счете на основе накопившихся заметок я решил написать критический обзор тенденций современного теоретического анализа. Когда моя преподавательская деятельность завершилась, я занялся систематизацией собранных материалов, чтобы уяснить содержание будущего произведения.

Единоличное авторство, хорошо это или плохо, сулило по крайней мере единство оценок. Однако по состоянию здоровья я решил отказаться от идеи подготовить индивидуальную монографию. Когда стало очевидно, что я не в состоянии выполнить условия договора, издательство Пенсильванского университета в лице директора университета Роберта Ирвина и его помощника Джона Макгюйгена с готовностью согласилось на то, чтобы я выступил в качестве редактора сборника статей на темы, приблизительно соответствующие проблематике первоначально составленного проспекта.

Такова предыстория появления этой книги. По мере того как я читал представленные авторами главы, признаюсь, мои осторожные ожидания были превзойдены: ряд работ представляет значительный научный интерес. Авторы их вышли за рамки простой оценки существующего положения дел в нашей области исследований. Думаю, что читатель останется в выигрыше, так как «конечный продукт» превзошел все, что может создать в одиночку любой человек в области знания, породившей за последние четверть столетия столь обширную литературу. Я один из тех, у кого всегда хватало энергии читать или по крайней мере просматривать почти все основные

экономические журналы и монографии, и я потрясен сложностью труднейшей задачи, которую решают самые преданные и рьяные читатели в наши дни, когда профессиональная литература способна с лихвой удовлетворить даже самую ненасытную читательскую любознательность и их острое чувство интеллектуального долга. Мы можем лишь с сочувствием размышлять о непосильности труда наших научных наследников в их попытках не отстать от своего времени, а также не упустить того, что сделано предшественниками.

Стандартный курс истории экономической мысли я преподавал, придерживаясь того правила, что студенты должны читать оригинальные работы, написанные выдающимися авторами далекого прошлого. Подобные курсы с трудом вмещали изучение взглядов Маршалла, затем поспешно и фрагментарно касаясь воззрений последующего периода. С того времени как писал Маршалл, прошло почти 90 лет. Этот интервал примерно соответствует времени от исследований Сэя (или раннего Мальтуса) до Рикардо и до Маршалла. В те давние времена экономическая теория, в области которой трудилась всего горсточка специалистов, проделала глубочайшую эволюцию от «радикальных» доктрин Адама Смита к строгим положениям Рикардо, через «уточнения» Сениора и Милля к революционному перевороту Маркса, она пережила подъем маржинализма и, наконец, умеренный и всеохватывающий неоклассический синтез Маршалла.

Заменяя календарное время функциональным, можно утверждать, что (в духе наследия Маршалла) экономическая теория после Маршалла прожила второе столетие. После 1950 г. выяснилось, что можно дать количественное выражение принципу акселерации и что вся экономическая теория стала пользоваться признанием (если не престижем) как непротиворечивая научная дисциплина. Экономистов стали рассматривать как экспертов в вопросах, касающихся повседневных забот человечества, в чем в свое время Маршалл и, уж конечно, Маркс полностью отдавали себе отчет. Так, Маршалл высказывал мысль о том, что изучение экономики может помочь борьбе с бедностью. Мысль стара, но проблема все еще остается острой и актуальной, хотя, возможно, и не столь безнадёжной для развитых и процветающих стран, как для национальных хозяйств времен Маршалла.

Как редактор книги, я брал на себя труд во введениях к разделам коротко указать, какова тематика каждой главы. Обыкновенно мои указания были минимальны — нет нужды претендовать на лидерство там, где авторы являются признанными мастерами своего дела. Обзор построен на анализе отдельных проблем, а не во временной последовательности. Во вводных главах нам представилась возможность показать в хронологической последовательности события той «драмы», кульминация которой наступила после 1950 г. Многие главы независимы в том смысле, что их можно читать, не опираясь на предыдущее изложение. В той мере, в какой экономический анализ представляется единым, взаимосвязано и содержание глав.

Мне остается выполнить приятный долг — поблагодарить всех авторов за достойное участие в работе. Их компетентность значительно облегчила выполнение моей задачи.

Я хотел бы посвятить эту книгу Джоан Робинсон и Дж. К. Гэлбрейту — возвышенным, независимым и свободным умам. Я неизменно восхищаюсь их личными усилиями, направленными на то, чтобы освободить экономику от скучной литании самодовольной непогрешимости, которую ей слишком часто навязывают представители истеблишмента, подавляющие всякие новаторские идеи, если они противоречат их невразумительным «моделям».

Не все мои соавторы разделяют это мнение. Их оговорки сохранены, но в качестве редактора книги я оставил за собой право первого слова.

С. Вайнтрауб

І. ОТ МАРШАЛЛА К СОВРЕМЕННОСТИ

Введение

Сначала, как сказал бы лектор, вооруженный диапозитивами, был Маршалл. Альфред Маршалл утвердил свое господство в экономической теории в поздневикторианскую эпоху и сохранял его вплоть до конца первой мировой войны столь же прочно, сколь прежде (между 1820 и 1850 гг.) в ней верховодил Рикардо и сколь позднее, после второй мировой войны, занимал монопольное положение Кейнс. Конечно, принимались и незначительные поправки к мнениям «учителей», были и мятежные течения. В маршаллианский период прагматичная американская эмпирическая школа достигла глубочайшего понимания проблемы циклического неравновесия хозяйственного развития, особенно благодаря образцовым статистическим исследованиям, выполненным с литературным и профессиональным блеском У. К. Митчеллом. Спокойствие подрывали также «иконоборческие» работы с доброй дозой социального сарказма, обязанные своим появлением даровитому перу Торстена Веблена, не свободного от влияния философии Джона Дьюи. Эти исторические и описательные исследования принадлежали представителям одной из ветвей американского реализма, а именно институционализма, который способен и в будущем (хотя и по другим причинам) возглавить новую атаку против бесплодного теоретизирования. Еще раньше отвращение к жесткому и старомодному теоретизированию черпало свое вдохновение частично из идей немецкой исторической школы периода ее расцвета.

Проф. Ингрид Рима в эссе (довольно ограниченном, поскольку эта тема не является центральной в нашем исследовании) обозревает часть работы, проделанной экономистами после появления великой книги «Принципы экономики» Маршалла (см. гл. 1). В тот период в Англии работали наиболее ортодоксальные из учеников Маршалла,

участники его семинаров (во главе с Пигу), включая Хоутри (представителя субъективистской разновидности монетаризма) и Лавингтона. Появление содержательной книги «Основные принципы политической экономии» («*Outlines of Political Economy*». London, 1917) сэра Сиднея Чемпена ослабило школярский подход к наследию Маршалла. Исследования Фрэнка Тауссига, так же как Карвера и Баллока в Гарварде, Е. Р. А. Селигмена в Колумбийском университете (он вел курс «Общественные финансы») и, наконец, Кейнса, представляли различные по значимости ответвления маршаллианства. В области статистики, экономической истории, изучения рынков труда работали Боули, Клепем, а в Англии — институционалист Сарджент Флоренс. Вспомним также о не получившем должной оценки либеральном скептике Джоне Гобсоне и об «одиночке» Эдвине Кеннене — историке экономической мысли и упорном исследователе проблемы денег и богатства. Работы почтенного Уикстида в то время не получили еще достаточно глубокой оценки. В США наиболее острым аналитическим умом обладал Фрэнк Найт, считавшийся основателем Чикагской школы; во всяком случае, Найт стоял у ее колыбели, хотя был слишком скромным и слишком независимым, чтобы принадлежать к какой бы то ни было школе, претендующей на его имя. Настоящим американцем, зачастую эксцентричным, зато неподражаемо оригинальным и проницательным, был Ирвинг Фишер. Его достоинства нелегко оценить с достаточной полнотой.

Личностью, во многом теперь забытой, был Герберт Дайвенпорт, посвятивший солидное исследование всеобщей, для всех областей человеческой деятельности, природе механизма цен, что далеко выходило за пределы обычных притязаний экономической теории; в наше время его читают нечасто, упоминают еще реже. В тот же ряд можно поставить и автора содержательного учебника по экономической теории Фреда Тейлора.

Выходя за пределы США, проф. Рима говорит о деятельности ученых в Германии, Австрии, Италии, работах выдающихся шведских экономистов — бессмертного Кнута Викасселя и более популярного в те дни Густава Касселя. Еще в 30-е годы (так ли давно это было?) «продвинутый» учебник по экономическому анализу зачастую останавливался либо на Маршалле, либо на Касселе.

Почетный проф. Дж. Л. С. Шэкл исследует движение от новых идей к современности (см. гл. 2). Следует воздать должное Шэклу не только за то, что он окрестил описываемый период как «Годы Высокой Теории» («The Years of High Theory»), но и за то, что он стал самым компетентным летописцем и гидом для современного читателя. Это были решающие годы в развитии идей самого Шэкла, когда он сумел внести существенный вклад в оживленную дискуссию, проходившую до 1940 г. С того времени с исключительным постоянством он стремился убедить экономистов, погруженных в разработку моделей «стационарного состояния» или «устойчивого роста» в условиях «совершенного предвидения», исключаящего неопределенность (забавное допущение, гарантирующее аналитическую косность!), в неизменной ложности их иллюзорного анализа. Некоторые из сочинений Шэкла, обычно помещаются на той небольшой полке, которая отведена для современной классики; они служат незаменимым пособием для понимания того, как функционирует хозяйство, где предположения определяют поведение, где ожидание характеризуется неясностью и недостоверностью, а потому и неопределенностью в принятии решений; этого не учитывают создатели моделей, пытающиеся воспользоваться концепциями математической вероятности, не пригодными для анализа, по сути, уникальных и неповторяющихся событий.

Полагаю, многие читатели будут благодарны Шэклу за возрождение духа «Эпохи Раннего Кейнса» («Emerging Age of Keynes») — так некоторые из нас называют это время — или «Лет Высокой Теории», как называл этот период Шэкл. Примечателен способ (говорю это как редактор, еще полный студенческими воспоминаниями о прежних временах), каким Шэкл воссоздает квинтэссенцию эпохи без детального рассмотрения ряда теорий, находящихся тогда на переднем плане, а ныне помещенных в музей экономической славы, посвященный основоположникам, которые выковали наше наследие. Для читателя не останется незамеченной высокая оценка Гуннара Мюрдала — представителя авангарда нового направления в теории. Многие из современников великодушно присваивают Мюрдалю, получившему в 1974 г. Нобелевскую премию, некий статус «социолога», рискнувшего вторгнуться в мир профессиональных экономистов, а не

ученого, «переросшего» тесные рамки профессии, соблюдение которых мы, видимо, считаем обязательной ценой участия в нашем братстве.

Эссе Шэкла можно считать разведывательной экскурсией по маршруту, проложенному не столько Кейнсом, сколько уже его интерпретаторами,— по маршруту, которому грозила опасность затеряться в чаще словесных упражнений, появившихся не столько благодаря Кейнсу, сколько тем, кто его толковал—и перетолковывал¹.

¹ Несмотря на возраст, я говорю это как неисправимый и нераскаявшийся почитатель Кейнса. До сих пор я считаю статью Кейнса «Почему я либерал» замечательным образцом предвидения. См. *Why I am a Liberal*.— В: *Essays in Persuasion*. London, Harcourt Brace, 1930.

1. НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И РАСКОЛ: 1890—1930 гг.

Ингрид Х. Рима

Современные экономисты обычно не проявляют большого интереса к исследованиям первых десятилетий нынешнего столетия, невзирая на то что научные достижения этого периода были примечательно актуальны. Всякий, конечно, «знает» Маршалла (хотя бы с чужих слов), но его современникам уделяется лишь поверхностное внимание, в то время как их лучшие научные достижения подготавливали «Годы Высокой Теории».

Авторитет Кембриджской школы в формировании экономической теории был столь значителен, что рассмотрение современной экономической мысли естественно обращается назад, к 1890 г., когда вышло первое издание «Принципов экономики» Маршалла. Пятое издание этой книги оказалось наиболее «жизнестойким» среди нескольких существующих работ, отличающихся «высоким стилем» всеобъемлющего трактата. Из них следующие: В и з е р Ф. Естественная стоимость (Natural Value. Vienna, 1893); П а р е т о В. Курс (Cours. Torino, 1898) и Учебник политической экономии (Manuel d'economie politique. Paris, 1909); В и к с е л л ь К. Стоимость, капитал и ренты (Value, Capital, and Rents. Stockholm, 1893) и Лекции по политической экономии, основанной на принципе предельности (Lectures on Political Economy on the Basis of the Marginal Principle. London, 1901); У и к с т и д Ф. Здравый смысл политической экономии (Commonsense of Political Economy. London, 1910).

После первой мировой войны всеобъемлющие трактаты стали появляться реже, так как экономисты сосредоточили свое внимание на решении специальных проблем. Особое внимание уделялось разработке теорий производства и распределения; вместе с теорией стоимости это — основа современной микростатики, охватывающей неоклассическую парадигму, которая не лишена внутрен-

них противоречий, несмотря на непрерывные усовершенствования.

Очень многие ученые четырех стран Европейского континента, Англии и США приняли участие в разработке существа вопроса, что поставило перед нами проблему выбора. Развитие науки в каждой из стран отличалось неповторимостью и совершалось в относительно независимых условиях; причины тому сложнее и непонятнее, чем просто недостаток общения. Одной из основных причин послужило разное понимание последователями методов научного и экономического анализа. Поэтому выявить общие точки зрения можно посредством классификации ученых по отношению к более или менее общему для них интеллектуальному наследию, хотя ограниченный объем главы таит опасность простого перечисления имен.

Англия

Цель Маршалла при написании «Принципов» состояла в том, чтобы обновить и обобщить принадлежащее Миллю толкование учения Рикардо. Усилиями Маршалла эта скромная цель была не просто достигнута—в его завершенной системе обнаружилось открытия, отделившие Маршалла от его классических предшественников.

Уравнения спроса, исходящие из функций индивидуальной полезности, были введены Маршаллом в анализ, чтобы объяснить, как воздействует спрос на формирование цен товаров; это было важное открытие, однако оно носилось в воздухе, как свидетельствуют работы Огюстена Курно и Флеминга Дженкинса. Словесным объяснениям Милля, изучавшего взаимодействие спроса и предложения, Маршалл придал вид графика и характер явной функциональной зависимости, установив связь между полезностью и спросом¹.

Анализ воздействия спроса на ценообразование Маршалл дополнил исследованием связи между издержками производства и предложением товаров; при этом он использовал свой знаменитый «операциональный подход» («operational»), пришедший на смену «календарному подходу» («clock-time»). Маршалл определил условия мгновенного рыночного равновесия при фиксировании за-

пасов: для кратковременного периода, совместимого по продолжительности с изменениями уровня выпуска продукции, обусловленными изменениями переменных (прямых) издержек, и для продолжительного периода, в течение которого уровень издержек (и предложения) может быть полностью приспособлен к изменениям спроса. Маршалл разделил издержки производства на денежные и реальные, а также на прямые и косвенные (названия двух последних видов соответствуют современным терминам «переменные» и «постоянные»).

Довольно противоречивым оказался у Маршалла анализ снижающихся издержек, рассматриваемых на протяжении длительного периода: ведь наличие обусловленных внешними факторами (external) источников повышения эффективности производства (в том смысле, что они в равной мере доступны всем фирмам) может вызвать падение во многих отраслях цены предложения при одновременном сохранении условий чистой конкуренции. Необходимость справиться с противоречиями, с которыми столкнулся Маршалл при решении проблемы совместимости чистой конкуренции и падающей цены предложения, помогла проложить путь позднейшим теориям монополистической и несовершенной конкуренции ².

Позиция Маршалла по вопросу о распределении дохода состояла в том, что вопросы стоимости и распределения необходимо рассматривать как разные стороны единой проблемы. Прежде заработная плата, прибыль и рента рассматривались как доходы, принадлежащие рабочим, капиталистам и земельным собственникам, т. е. группам, составляющим социальные и политические классы, а вовсе не «факторы», вознаграждение которых имеет тенденцию зависеть от производительного вклада последних. Сейчас, согласно «классической» точке зрения, доли распределяемого дохода связываются с преобладающими социальными и политическими условиями, «неоклассические» же последователи Маршалла считают, что доли дохода обусловлены производительностью «факторов», претендующих на доход.

В противоположность рикардianцам и марксистам, рассматривавшим издержки производства как категорию всецело объективную, Маршалл подчеркивал, что с реальными издержками производства связаны субъективные жертвы. Более того, внимание Маршалла к психологи-

ческим факторам поведения в рыночном хозяйстве сообщает его «Принципам» дух гедонизма, который он пытался «изгнать» из последующих изданий книги и который, по утверждению многих современных критиков, так и остался «неизгнанным». Если обратиться к последующему развитию экономической теории, можно утверждать, что исключительное внимание Маршалла к проблемам частичного равновесия при определении реальных величин было сосредоточено на распределении ресурсов; при этом деньги он трактовал, по существу, как средство обращения (это не относилось к периодам «кризисов доверия»), которое не оказывает ощутимого влияния на ход экономического развития. Впоследствии этот вопрос стал одной из тем дискуссии между ранними теоретиками макроэкономического анализа в 30-х годах.

Маршалл был великим систематиком своего времени. Ни Филипп Уикстид, ни Френсис Эджуорт (современники Маршалла) не преуспели в создании единой системы. Уикстид и Уильям Сمارт в период между 1870 г. и началом первой мировой войны отвергли классическую теорию издержек в пользу теории предельной полезности. Ф. Уикстид подробно разработал проблему взаимодействия ценообразования, производства и распределения в своей книге «Здравый смысл политической экономии», которую Лайонел Роббинс назвал «наиболее исчерпывающим, нематематическим объяснением... из всех изданий на всех языках так называемой *маржиналистской* теории чистого экономического анализа»³. Однако в силу того, что в книге Ф. Уикстида теория производства разработана недостаточно, его в настоящее время помнят главным образом за формулировку теоремы «исчерпания» («adding up theorem») ⁴. Ф. Уикстид делит с Дж. Б. Кларком заслугу открытия, согласно которому теория предельной производительности представляет собой, по существу, обобщение теории ренты Рикардо ⁵. Последователь Маршалла А. У. Флакс увидел связь между рассуждениями Ф. Уикстида и теоремой Эйлера: общий продукт будет исчерпан при условии оплаты всех факторов производства согласно их предельным продуктам только в том случае, если производственная функция линейно однородна ⁶.

Хотя Ф. Эджуорт — один из первых редакторов журнала «Economic Journal» — был плодовитым автором заметок, комментариев, а также книг (например, Mathe-

mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences, 1881; The Theory of Money, 1897), его деятельность привлекала к себе внимание лишь время от времени, и то со стороны специалистов. Однако Ф. Эджуорт нередко проявлял глубокую оригинальность и проницательность, понимая законы изменения показателей средних и предельных доходов (returns) факторов и освещая этот вопрос с большей точностью, чем Маршалл ⁷. В книге «Чистая теория международных стоимостей» (The Pure Theory of International Values, 1894) Эджуорт подверг глубокому анализу основополагающие положения Милля. Его трактовка проблемы двусторонней монополии, основанная на пересмотре теории дуополии Курно—Бертрана, была поистине новым словом в науке. Однако еще более важным для дальнейшего развития теории стало открытие им кривой безразличия, которая была впервые применена для доказательства того, что решение проблемы двусторонней монополии неопределенно. В анализе Эджуорта эта кривая появилась прежде, чем ее использовал Вильфредо Парето, который совместно с Ирвингом Фишером нашел этой чрезвычайно важной концепции широкое применение ⁸.

Разрыв Джона Гобсона с маршаллианской традицией нельзя отделять от реформистских устремлений Гобсона, проявляющихся в его анализе перераспределения дохода и богатства в индустриальной экономике. В то время как современники Гобсона были озабочены открытием «законов», управляющих «нормальным» поведением экономической системы, он увенчал свое исследование циклов, встреченное академическим сообществом неоднозначно, выводами о необходимости повысить доход получателей заработной платы и понизить «чрезмерные сбережения» («oversaving») посредством прогрессивных налогов на доход и наследство ⁹. Коллега Гобсона по Лондонской школе экономики Эдвин Кеннен также подчеркивал отрицательные аспекты неравенства ¹⁰.

Артур Пигу унаследовал кафедру Маршалла в 1908 г.; читателям работ Кейнса имя Пигу известно главным образом по тем критическим нападкам, которым он был подвергнут как представитель «классической» школы. Magnum Opus Пигу «Богатство и благосостояние» (Wealth and Welfare, 1912) был переиздан с дополнениями под названием «Экономика благосостояния» (Economics of

Wealfare, 1932). Современный интерес к проблемам социального расточительства, или к проблемам «внешних воздействий» («externalities»), позволил «оживить» концепции, которым Пигу уделял большое внимание — например, концепции «организации ресурсов» («arrangements of resources») с целью максимизации национального дохода. Наша сегодняшняя озабоченность дымящими трубами, перенаселенными городами, загрязненными реками (иными словами, существованием социальных издержек, не находящих отражения в рыночных ценах) лишний раз свидетельствует о расхождении между частным и социальным продуктом, на которое проницательно указывал Пигу.

Подобно Маршаллу — своему наставнику и воспитателю, — Пигу доказывал, что в отраслях, где цена предложения падает, объем выпуска продукции, как правило, ниже оптимальной величины, поскольку предельный социальный продукт превышает предельный частный продукт. Поэтому свободное предпринимательство совместимо с экономическим благосостоянием лишь в тех условиях, когда доходы факторов неизменны или снижаются, когда же эти доходы растут, существует повод *prima facie* для государственного вмешательства с целью достижения оптимальных размеров производства. Разработка модели Пигу способствовала появлению совместной работы Ричарда Кана, Гарольда Хотеллинга и Аббы Лернера, показавших, что еще более основательный повод для государственного вмешательства существует в производстве, где предельные издержки производства ниже средних для значительного диапазона уровней выпуска продукции, поскольку в таких условиях появляется тенденция к монополистической или картельной организации¹¹.

Английские экономисты между 1890 г. и началом первой мировой войны уделяли довольно слабое внимание теории торгового цикла, Пигу же посвятил этой проблеме четвертую часть своей книги «Богатство и благосостояние» и целиком — более позднюю книгу — «Промышленные колебания» (*Industrial Fluctuations*, 1926). Особое значение Пигу придавал «волнам оптимизма и пессимизма» — психологическому аспекту цикла, разработанному Фредериком Лавингтоном в книге «Торговый цикл» (*The Trade Cycle*, 1922). Напротив, другой ученик Маршалла — Р. Дж. Хоутри — мыслил экономический цикл как явле-

ние чисто денежное, для которого важное значение имеет уровень цен. Эта точка зрения, выдвинутая Хоутри в книге «Торговые подъемы и спады» (Good Trade and Bad Trade, 1913) и последующих работах, наложила отпечаток на проводимую в 20-х годах денежную политику английского казначейства и федеральной резервной системы США. Д. Х. Робертсон в книге «Промышленные колебания» (Industrial Fluctuations, 1927) предложил свое объяснение циклических колебаний, усматривая источник циклической нестабильности в колебаниях «реальных» инвестиций (не придавая значения денежным и психологическим факторам).

Книга Хоутри «Деньги и кредит» (Currency and Credit, 1919) стала свидетельством аналитической плодотворности неоклассического метода «кассовых остатков» («cash balance»). Кейнс в тот период, как это можно понять из его первой книги «Денежное обращение и финансы в Индии» (Indian Currency and Finance, 1913), а также более поздней — «Очерк денежной реформы» (Tract on Monetary Reform, 1924), придерживается в основном маршаллианских взглядов, и только в «Трактате о деньгах» (Treatise on Money, 1930) он пришел к утверждению, что понятие процесс ценообразования можно, лишь рассматривая «ставки процента и различия между доходами и прибылями, а также между сбережениями и инвестициями»¹². Таким образом, в конце рассматриваемого периода экономическая наука вплотную подошла к современной макротeorии.

Австрийская и германская школы

Представители экономической теории Австро-Венгрии и Германии зачастую расходились во взглядах, несмотря на культурную близость этих двух государств. Австрийская (венская) школа была верна теоретическим доктринам; представители ее исторической школы сохранили дух романтизма, подготовившего почву для немецкого национализма и идеализма. Различие между двумя школами, возникшее приблизительно в 1875 г., поддерживалось не только спорами о методологии, но также и приверженностью австрийской школы принципам *laissez faire*. Однако историческая школа представляла ведущую

интеллектуальную силу в немецких университетах и пользовалась большим уважением и в Европе, и в Америке. Но ее идеи не могли помешать неизбежной эволюции теоретических систем даже в Германии, и *Methodenstreit* * постепенно затухал. Экономическая теория на Европейском континенте в тот период была довольно запутанной и свидетельствовала о неизжитом конфликте между различными концептуальными подходами.

Густав Шмоллер был признанным лидером исторической школы для тех, кто опирался на работы Мюллера, Листа и отчасти Ропера. «Очерки» Шмоллера (*Grundriss*, 1900) служат великим монументом «младоисторической» школы. В двух томах этого произведения целый ряд проблем трактуется в историческом, статистическом и отчасти аналитическом аспекте. Артур Шпиттофф — одно время бывший помощником Шмоллера — проводил различие между «чистой» теорией Рикардо, Иоганна фон Тюнена и Карла Менгера и «эмпирической» (*anschauliche*) теорией Шмоллера и Вебера. Подобным же образом в перекликающихся по тематике работах Вернера Зомбарта и Макса Вебера представлен «проекционный» (*conjectural*) анализ исторического развития, служащий для объяснения зарождения капитализма.

В исследованиях экономического цикла Шпиттофф опирался как на фактический материал, собранный исторической школой, так и на статистические выкладки Клемана Жюглара, стремясь объяснить явления общего «перепроизводства» и опровергнуть закон Сэя как «не столько теорию, объясняющую кризисы, сколько теорию, ищущую доказательства их невозможности, теорию, полностью оторванную от фактов»¹³. Шпиттофф объяснял «перепроизводство» отчасти ошибками в прогнозировании рыночного спроса. Кроме того, он понимал, что сбережения и инвестиции, порождающие циклические колебания, представляют собой независимые факторы.

Вопросами чистой теории занимались представители нового поколения учеников Менгера, а именно Фридрих Визер, Евгений Бём-Баверк, Йозеф Шумпетер (последний занимался своей профессиональной деятельностью главным образом в США) и два шведских экономиста: Кнут Викаксель и Густав Кассель. Их работы широко раздвинули влияние австрийской школы.

Книга Визера «Социальная экономика» (*Social Eco-*

nomics, 1914) представляет собой всестороннее исследование по теории предельной полезности. Самым же значительным открытием Визера, сформулированным им в эссе «Соотношение между издержками и стоимостью» (The Relation of Cost to Value, 1876), был принцип альтернативных издержек, смысл которого состоит в том, что издержки любого блага есть альтернативный продукт (alternative output), непроизведенный, поскольку ресурсы были употреблены иным способом, — продукт, представляющий собой своего рода «современный выбор» («modern trade-off»). Отталкиваясь от этого принципа, Визер развивал теорию вменения (Zurechnung) Менгера, согласно которой ценность благ «высшего порядка» сводилась к полезности благ низшего порядка с целью объяснения факторных доходов. По сути дела, это теория «производного спроса» («derived demand»).

Теория капитала и процента Бём-Баверка, посвященная выяснению природы «окольных» процессов и «ажио», присущего благам нынешнего времени и текущим доходам вследствие позитивных предпочтений во времени, разрабатывалась им в основном чуть раньше¹⁴. На концепции структуры капитала Викселля и проведенном им анализе воздействия накопления капитала на пропорции распределения заметно сказалось влияние теории капитала австрийской школы¹⁵. Однако своей славой он обязан новаторской попытке объединить анализ денежного и «реального» аспектов производства, исследуя кумулятивный процесс, подразумевающий изменение уровня цен. Хорошо известно положение Викселля, что изменение общего уровня цен служит косвенной реакцией экономического механизма на несогласованность «рыночной» и «естественной» ставок процента (а не прямой реакцией на изменение количества денег в обращении). Анализ Викселля, подчеркнувшего значение инвестиционного спроса, предвосхитил формирование кейнсианской позиции и послужил основой исследовательских традиций шведской школы. К числу выдающихся представителей которой относятся такие экономисты, как Бертиль Олин, Эрик Линдаль, Эрик Лундберг и Гуннар Мюрдаль.

Представляет интерес и спор Викселля со своим соотечественником Густавом Касселем относительно проблемы стоимости¹⁶. Кассель, писавший свои работы на немецком языке, способствовал ускорению заката исторической

школы. В отличие как от австрийцев, так и от Маршалла Кассель при объяснении спроса исходил из эмпирических посылок, не принимая психологических аксиом относительно полезности и непосредственно переходя к анализу формирования рыночных цен¹⁷. Опираясь на работы Вальраса (хотя и не делая на них специальных ссылок), Кассель предложил систему уравнений общего равновесия, чтобы показать, какова взаимозависимость рыночных связей при формировании цен.

Место Йозефа А. Шумпетера в современной экономической мысли с трудом поддается определению. Его работы обладают внутренним единством, основанным на авторском видении социально-экономического процесса, продемонстрированном уже в первой книге Шумпетера «Суть и основное содержание» (*Wesen und Hauptinhalt*, 1908), а впоследствии получившем более полное выражение в «Теории экономического развития» (*Theory of Economic Development*, 1912)¹⁸. Шумпетер предложил свою теорию экономического развития, будучи убежден в том, что она удовлетворительнее объясняет законы капиталистической системы, чем аналитический аппарат как Вальраса, так и Маршалла. Шумпетер утверждал, что экономическое развитие капитализма по необходимости прерывисто и неустойчиво, что ему присущи циклические колебания. «Кругооборот» (*circular flow*) системы нарушается действиями новатора-предпринимателя, за которым следуют многочисленные имитаторы. Эти нарушения усиливаются благодаря воздействию кредитных институтов. Теория Шумпетера порвала, таким образом, с неоклассической «равновесной» традицией изображать накопление капитала как устойчивый, непрерывный процесс.

США

Развитие экономической теории в США подверглось воздействию значительно более разнородных факторов, чем в любой из европейских стран. Хотя самое большое значение при этом имело англосаксонское «наследие», американский индивидуализм поддерживался также и доктринами как австрийской, так и германской школ; теоретические и эмпирико-прагматические подходы здесь сосуществовали бок о бок. На деятельности многих моло-

дых ученых, прошедших курс подготовки в университетах Германии, сказывалось влияние исторической школы. Эти ученые в такой степени интересовались антропологией, психологией и социологией, что их «интеллектуальный» конфликт с узким подходом неоклассической теории делался неизбежным.

Джон Бейтс Кларк, вернувшись из Германии после учебы, отрекся от ортодоксального подхода. В своей «Философии богатства» (*Philosophy of Wealth*, 1885) он призывал к пересмотру экономической теории в соответствии с принципами, которые впоследствии защищал Торстен Веблен и его единомышленники. Впоследствии же в книге «Распределение богатства» (*Distribution of Wealth*, 1899) Кларк выдвинул «естественный закон» («natural law») распределения дохода, согласно которому каждый экономический агент получает в принципе ту долю богатства, которую сам создает. Работа Кларка, проникнутая философией естественного порядка вещей, стала краеугольным камнем теории ортодоксального неоклассицизма.

В США велико было противодействующее влияние со стороны инакомыслящих экономистов. Многие из них опирались на интеллектуальное и философское наследие европейских мыслителей, таких, как Гегель, Маркс, Дарвин и Спенсер, а также на работы американцев — Джеймса, Пирса и Дьюи, в которых концепция «становления» («becoming») в противоположность ньютоновской механистической идее «существования» («being») имела особое значение. Работа Дарвина «Происхождение видов» (*Origin of the Species*, 1859) послужила основой того «эволюционного» взгляда, который характеризовал подход этих ученых к исследованию природы социальных институтов¹⁹. Главная цель этого движения состояла в создании «культурологической» («cultural») экономической теории, основанной на антропологии, социальной психологии и социологии²⁰. Первыми противниками ортодоксальной экономической теории были Ричард Эли (основатель Американской экономической ассоциации), Торстен Веблен и Саймон Паттен. Их идеи развивались Джоном Коммонсом, Уэсли Митчеллом и Джоном Морисом Кларком — учеными, которые в свою очередь оказали влияние на формирование взглядов Гардинера Минза и Рексфорда Тагуэлла. Артур Бернс является одним

из лучших учеников и последователей Митчелла. Саймон Кузнец, чья фундаментальная работа о национальном доходе удостоена Нобелевской¹ премии, также учился у Митчелла.

Хотя ранняя мечта институционалистов о перестройке экономической теории так и не осуществилась, ими были проведены важные исследования. В работе Митчелла «Промышленные циклы» (Business Cycles, 1913) и «Промышленные циклы: проблема и ее постановка» (Business Cycles: The Problem and Its Setting, 1927) уникальным образом соединены экономическая история, теория и статистика. Книга 1927 г. представляет собой результат многолетнего труда Митчелла в Национальном бюро экономических исследований, которое он и основал. Возможно, эта работа стала высшим достижением институциональной школы. Дж. М. Кларк в книге «Исследование экономики накладных расходов» (Studies in the Economics of Overhead Costs, 1923) обращал внимание на значение крупных вложений в основной капитал. Это исследование пролиvalo свет на проблему незагруженных производственных мощностей, в том числе и на проблему социальных накладных расходов (social overhead cost), связанных с неполным использованием рабочей силы. Кларк также установил, что существует связь между незагруженными мощностями и тенденцией к монополизации в промышленности. В книге «Стратегические факторы в промышленных циклах» (Strategic Factors in Business Cycles, 1934) Кларк исследовал вопрос о том, как изменяется отношение спроса на потребительские товары к спросу на товары производственного назначения — принцип акселерации, — и определил этот принцип как главный фактор циклических колебаний.

Джон Коммонс специально занимался изучением проблем американского рабочего движения; это помогло оформлению трудового законодательства в период Нового курса и оказало воздействие на внутреннюю американскую политику. Его концепция «незаинтересованных комиссий» («nonpartisan commissions»), создаваемых для урегулирования конфликтов, легла в основу современных методов штатного и федерального регулирования трудовых отношений в промышленности. Если вспомнить рассуждения Коммонса о том, будто большинство конфликтов связано с правовыми отношениями собственности,

можно утверждать, что его идеи, касающиеся проблем экономической справедливости, возродились в современных взглядах на права собственности, «внешние воздействия», трансакции (transactions) и информационные издержки.

Вопросы прав собственности глубоко интересовали и Фрэнка Найта, самого, быть может, последовательного американского неоклассика своего времени (хотя к решению некоторых проблем подход Найта был индивидуален). В часто упоминаемом споре Найта с Пигу по поводу несостоятельности рыночного хозяйства, обусловленной расходами между частным и социальным предельными продуктами, Найт доказывал, что если государство верно определяет систему прав собственности, то собственники лучших по качеству ресурсов за пользование ими будут получать (рикардианскую) ренту, равную сумме дифференциального дохода и корректирующего налога (который предложил Пигу) ²¹.

Высокой научной репутацией Найт обязан своей в высшей степени оригинальной докторской диссертации, опубликованной под названием «Риск, неопределенность и прибыль» (Risk, Uncertainty and Profit, 1926), в которой проводилось различие между поддающимся страхованию риском и не поддающейся страхованию неопределенностью, а также устанавливалась связь размеров прибыли с неопределенностью. Найт полагал, будто его теория прибыли опровергает положение Веблена о том, что «демонстрационное потребление» («conspicuous consumption») нарушает суверенитет потребителя. Найт не просто утверждал суверенность потребителя, он полагал, что в мире, характеризующемся неопределенностью, производитель, который правильно угадает предпочтение потребителя, вознаграждается прибылью.

Среди исследователей, посвятивших свою деятельность усовершенствованию неоклассической теории, были также Фрэнсис А. Уолкер и Ирвинг Фишер. Уолкер рассматривал предпринимателя в качестве «остаточного претендента» («residual claimant») ²². Ирвинг Фишер, отзываясь на появление теории (ажю) Бём-Баверка, доказывал, что «техническое усовершенствование» («technical superiority») не действует независимо от психологического феномена, который он назвал «нетерпением» («impatience») ²³. Фишер считал процент показателем предпочтения, кото-

рое общество отдает доллару в настоящее время перед долларом в будущем. Ставка процента, по Фишеру, устанавливается в результате взаимодействия «принципа готовности» («willingness principle»), в согласии с которым отдельные лица меняют распределение своих доходных поступлений во времени, и принципа инвестиционных возможностей. Результирующая «реальная ставка процента» («real rate of interest») отражает премию на нынешний (в противоположность будущему) доход ²⁴.

В книге Фишера «Покупательная способность денег» (*Purchasing Power of Money*, 1911) — в произведении безусловно выдающемся — разработана знаменитая формула количественной теории денег $MV = PT$ (идея этой формулы принадлежит Саймону Ньюкому). В своей книге «Теория процента» (*Theory of Interest*, 1931) — наиболее ясном и полном изложении неоклассической точки зрения — Фишер проводит различие между реальной и денежной ставками процента. Он доказал, что на динамику денежной ставки процента воздействует динамика уровня цен; этот тезис и сейчас принят монетаристской доктриной ²⁵. Не следует забывать и ранние работы Фишера об индексах. Учитывая все эти труды, а также его докторскую диссертацию «Математическое исследование теории стоимости и цен» (*Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices*, 1892), можно утверждать, что право Фишера на важнейшее место в американской экономической науке не подлежит сомнению.

Что касается «законов доходности» («laws of returns»), часто цитируется Аллин А. Янг (например, Николасом Калдором), исследовавший проблемы возрастающих доходов, (returns), равновесия, размещения ресурсов, а также изучавший идеи Адама Смита о разделении труда, степень которого ограничена размерами рынка ²⁶. Работа К. У. Кобба и Поля Х. Дугласа об агрегатной и производственной функции стала классической ²⁷. Герберт Дейвенпорт и Фрэнк Феттер, уточнявшие психологические основания маржиналистского экономического анализа и принципы функционирования системы цен, также заслуживают упоминания ²⁸. Дайвенпорт, подобно Касселю, отвергал субъективный маршаллианский подход к анализу реальных издержек как непригодный для объяснения функционирования системы цен.

Италия

Итальянские экономисты применяли математические методы задолго до того, как они повсеместно вошли в моду. Основной причиной этому послужило, видимо, влияние идей Маттео Пантелеони на Вильфредо Парето, инженера и математика, позднее ставшего экономистом и преемником Вальраса в Лозаннском университете.

К основным работам Парето относятся «Курс» и «Учебник политической экономии». «Курс» Парето отличен от его «Учебника политической экономии» по крайней мере в том, что в «Курсе» (несмотря на изложенные здесь социологические идеи) Парето верен Вальрасу. В «Учебнике политической экономии», напротив, Парето отвергает кардиналистский аспект теории полезности Вальраса, принимая ординалистскую концепцию «полезности» (*orphenite*), разработанную благодаря искусному использованию техники кривых безразличия. Разработка Парето системы безразличия в духе исследований Эджуорта подготовила современные открытия Хикса и Аллена.

Энрико Бароне, один из самых выдающихся последователей Парето, изучал природу общего равновесия в условиях конкуренции; его анализ вопроса о том, каким образом плановый совет (a planning board) способен дублировать конкурентное решение, вызывает восхищение и в наше время; все это дало основание Шумпетеру высказать мнение, согласно которому итальянская экономическая школа (в основном благодаря влиянию Парето) «в 1914 г. не уступала никакой другой школе»²⁹.

Университет Темпла

¹ О возмущении Маршалла по поводу высказываний У. Джевонса, претендовавшего на приоритет в разработке вопроса предельной полезности, можно прочесть в кн.: Schumpeter J. A. *History of Economic Analysis*. New York, Oxford University Press, 1954, p. 826.

² Основные идеи этой теории были изложены в статье, принадлежащей П. Сраффе: Sraffa P. *The Laws of Returns under Competitive Conditions*. — *Economic Journal* 36 (December 1926), p. 536—550, причем годом раньше эти положения были опубликованы в: *Annali di Economica* 2 (1925).

³ Robbins L. Введение к: Wicksteed Ph. *Common Sense of Political Economy*. London, George Routledge and Sons, 1933, p. XII.

⁴ Wicksteed Ph. H. *An Essay on the Coordinations of the Laws of Distribution*, 1984.

⁵ Clark J. B. Distribution as Determined by a Law of Rent.— *Quarterly Journal of Economics* 5 (1890—1891), p. 289—318.

⁶ *Economic Journal* 4 (June 1894), p. 305.

⁷ Stigler G. Production and Distribution Theories. New York, Macmillan, 1941, p. 112—124.

⁸ Технику анализа с помощью кривых безразличия возродил в 1924 г. А. Боули в книге «Математические основания» (Mathematical Groundwork); впоследствии исследования такого рода получили популярность благодаря работам Дж. Хикса и Р. Дж. Д. Аллена. Были опубликованы также превосходные статьи: Johnson W. E. The Pure Theory of Utility Curves.— *Economic Journal* 23 (December 1913), p. 483—513; Slutsky E. E. On the Theory of the Budget of the Consumer.— *Giornale degli Economisti* 51 (July 1915), p. 1—26, перепечатано в: Readings in Price Theory. Homewood, Ill., Irwin, 1952, p. 27—56.

⁹ Hobson I. A. The Economics of Distribution. New York, Macmillan 1900; Hobson I. A. Gold, Prices and Wages, London, Methuen, 1913.

¹⁰ Cannan E. The Division of Income.— *Quarterly Journal of Economics* 19 (1904—1905), p. 341—349; Cannan E. A History of the Theories of Production and Distribution in English Political Economy 1776—1848. London, 1893. Подход, придававший особую роль «чрезмерным сбережениям» (см. работу двух американских экономистов: Foster W., Catchings W. Profits. Boston, Houghton Mifflin, 1925), имеет много общего с позицией Гобсона.

¹¹ Lerner A. P. Economics of Control. New York, Macmillan, 1944; Hotelling H. The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and Railway and Utility Rates.— *Econometrica* 6 (July 1948), p. 242—269; Kahn R. F. Some Notes on Ideal Output.— *Economic Journal* 45 (March 1935), p. 1—35.

¹² Keynes J. M. A Treatise on Money. New York, Harcourt, Brace and Co., 1930, p. 229.

¹³ Schmoller's Jahrbuch (1903).

¹⁴ Böhm-Bawerk E. The Positive Theory of Capital, trans. William Smart. New York, G. E. Stechert and Co., 1923.

¹⁵ В то время имя Викселя было настолько мало известно в США, что в основном учебнике того времени о Викселе нет даже упоминания: Scott W. A. Development of Economics. New York, Appleton Century Grofts, 1933.

¹⁶ Professor Cossel's Nationalökonomisches System.— *Schmoller's Jahrbuch* 52 (1928), p. 771, издано в Швеции в 1919 г.

¹⁷ Рецензия Эджуорта на «Теорию общественной экономики» — см. The Theory of Social Economy.— *Economic Journal* 30 (December 1920) — выявляет отличие подхода Касселя от подхода Маршалла в понимании механизма установления цен. Г. Дэйвенпорт и Ф. Феттер также принадлежали к тем американским экономистам, кто отвергал гедонистический подход ранних маржиналистов. Так, Дэйвенпорт выражал сомнение в плодотворности концепции субъективных реальных издержек. См. его книгу: Economics of Enterprise. New York, Macmillan, 1913, p. 60.

¹⁸ Schumpeter J. A. Theory of Economic Development, trans. Redvers Opie. Cambridge, 1934.

¹⁹ Что касается методологии, то «инакомыслящие» экономисты особенно возражали против влияния работ, подобных кн.: Кеу-

nes. Scope and Method of Political Economy, 1890, которые превращали экономическую теорию в абстрактную науку.

²⁰ Veblen Th. Preconceptions of Economic Science.— B: The Place of Science in Modern Civilization. New York, B. W. Huebsch, 1919, p. 149.

²¹ Knight F. Fallacies in the Interpretation of Social Costs.— *Quarterly Journal of Economics* 38 (May 1924). Современная формулировка этой позиции изложена в статье: Coase R. The Problem of Social Costs.— *The Journal of Law and Economics* 3 (October 1960), p. 1—34.

²² Walker F. A. The Wage Question, 1891.

²³ Fisher I. The Rate of Interest. New York, Macmillan, 1907. Особенно важная статья по поводу «третьего основания» положительной ставки процента принадлежит Ги Арвидсону: Arvidsson G. On the Reasons for the Rate of Interest, trans. A. Williams.— *International Economic Papers*, vol. 6. New York, Macmillan, 1956, p. 23—33.

²⁴ На графике, при помощи которого Фишер показывает, каким образом участник хозяйственного процесса реагирует на изменение реальной ставки процента, изображена выпуклая вниз кривая «готовности» («willingness») (по сути дела, она является кривой безразличия): форма кривой предполагала, что нынешний доход предпочитается будущему. Фишер также сконструировал «график инвестиционных возможностей». Кривой «инвестиционных возможностей» служила огибающая кривых, характеризующих наиболее прибыльные инвестиции из числа тех, которые предприниматель может выбрать; такая огибающая оказывалась выпуклой вверх, что должно было отражать понижающую эффективность вложений. См.: Conard J. W. An Introduction to the Theory of Interest. Berkeley, University of California Press, 1959, ch. 4.

²⁵ Fisher. The Theory of Interest, ch. 19. Точка зрения Фишера на то, что процент представляет собой не просто факториальный доход (подобно ренте или заработной плате), а служит основанием всех доходов, по сути дела, заимствована у представителей австрийской школы. Идея о том, что «капитальная стоимость» потока доходов может быть исчислена посредством капитализации этого потока из данной ставки процента, содержится в теории капитала Ф. Найта: Knight F. Capital and Interest.— B: Readings in the Theory of Incomedistribution, ed. W. Fellner and B. F. Haley. Philadelphia, R. D. Irwin, 1946, p. 384. Однако понимание капитала как набора физических благ в теории Найта играло меньшую роль, чем в концепции Фишера. Найт настаивал на понимании капитала как некоего фонда. См.: Kaldor N. The Recent Controversy on the Theory of Capital.— *Econometrica* 5 (July 1937), p. 201—233.

²⁶ Young A. Increasing Returns and Economic Progress.— *Economic Journal* 38 (1928), p. 527—542.

²⁷ Cobb Ch. W. and Douglas P. H. A Theory of Production.— *American Economic Review* 18 (1928), p. 139—165.

²⁸ Davenport H. Economics of Enterprise, p. 60; Fetter F. Economics. New York, The Century Company, 1912, p. 1915—1916.

²⁹ Barone E. The Ministry of Production in a Collectivist State.— B: Hayek F. A. von (ed.). Collectivist Economic Planning: Critical Studies on the Possibilities of Socialism. London, G. Routledge and Sons Ltd., 1938.

2. НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: 1926—1939 гг.

Г. Л. С. Шекл

Рациональный межличностный выбор

В стремлении выжить, насладиться жизнью и приумножить состояние человек должен использовать свои возможности, руководствуясь разумом. При выборе поведения следует соблюдать некоторые строгие правила. Их игнорирование ведет к тому, что человек меньше преуспевает в достижении цели, чем это позволяют ему его способности. Если поведение человека, которое нужно объяснить, можно выразить одним словом — обмен (exchange) (подразумевается отказ человека от владения одной вещью в пользу владения другой), то, возможно, следует придавать важное значение формальным правилам. Они выступают в качестве принципов построения системы, при которой люди с совершенно разными желаниями и способностями могли бы устроить свою жизнь наилучшим образом, что возможно в том случае, если все они одинаково защищены от насилия и обмана. В этом смысле разум, похоже, указывает, как людям *следует* действовать. Но может ли исследователь их поведения на этом основании предположить, что они *будут* действовать так, а не иначе, и поэтому претендовать (учитывая особенности вкусов и способностей людей) не только на понимание, но и на предсказание их поведения? Именно такие претензии можно отнести на счет той теории стоимости, которая утвердилась в конце XIX в. как основная доктрина политической экономии. Ее основные принципы можно коротко изложить так: личный интерес побуждает людей жить в согласии с разумом, и, лишь руководствуясь своей собственной разумной оценкой вкусов и обстоятельств отдельных лиц, теоретик способен узнать, как последние будут себя вести. Однако зададимся вопросом, что мы здесь подразумеваем под обстоятельствами?

Определяя ту или иную линию поведения, человек принимает во внимание все те обстоятельства, которые

будут сказываться на последовательности (sequel) этого выбора. Такие различные обстоятельства, которые меняют последовательность выбора, существенны для последующего. Среди них укажем на действия других людей, предпринимаемые по мере осуществления ими некоего упорядоченного выбора. Эти действия — результаты собственного выбора этих людей, предпринимаемого или назревающего в то время, как наш «выбирающий» делает свой выбор. Каким образом он может узнать, что за действия предпринимают или собираются предпринять эти люди? Ведь этот человек не может знать, что они изберут для себя в будущем, если под словом «выбор» подразумевать то значение, которое обычно придается при «автоматическом» использовании этого термина. Может ли он хотя бы знать, какой выбор они делают «сейчас»? Дать утвердительный ответ на этот вопрос можно только в том случае, если предположить, что все одновременные выборы предварительно *согласованы* (preconcerted). Допустим, что каждый человек составил список действий, к которым он прибегнет в ответ на *те или иные* действия других людей, сведя все эти списки воедино. При подобной ситуации можно выбрать такие наборы действий (по одному из каждого списка), которые числятся в списке у соответствующих лиц и которые каждый человек готов выбрать из этого списка при условии, что все остальные участники заверили бы его в своей готовности предпринять те действия, которые предписаны им и содержатся в их списках. Подобный набор предварительно согласованных действий можно назвать общим равновесием (general equilibrium). Он состоит из действий, выбранных одновременно. Что можно сказать о действиях, которые могут быть выбраны на будущее? Существование такого набора невозможно. Чтобы достичь состояния общего равновесия, *будущее время должно быть исключено из анализа*. Общее равновесие, при котором действие любого лица предпринимается в условиях полной информации, возможно лишь в мире, лишенном временного измерения, в мире одного мгновения, в мире без будущего.

Понятие общего предварительного согласования выборов легче уяснить, принимая, что соответствующие действия членов общества ограничены количеством сделок товарообмена между ними. В таком случае процесс предварительного согласования предполагает лишь определе-

ние относительных *цен* товаров, т. е. цен, выраженных через цены других товаров, так что общие размеры предложения и спроса для каждого из рассматриваемых товаров совпали друг с другом.

Определение таких цен — дело реально существующего института, а именно *рынка*. Однако на рынке предельно не согласовываются предложения к обмену, сделанные одновременно в мире, лишенном временного измерения. Рынок функционирует при непрерывном ходе истории. Более того, участники рынка сознают, что он будет существовать и в будущем и что некоторые товары, торговля которыми осуществляется сегодня, будут продаваться и завтра, так что любая из цен, согласованных сегодня, будет сравниваться с ценами, которые могут появиться завтра. Поэтому рынок товаров длительного пользования или рынок средств производства, организованный так, что покупаемые товары используются продолжительное время в будущем, по необходимости является спекулятивным. Реальный рынок, действующий в условиях сменяющихся исторических событий, лишь отдаленно напоминает идеал осуществления полностью информированного, рационального, межличностного выбора. В той мере, в какой реальный рынок приближается к этому идеалу, он представляет собой систему, охватывающую распределение всех благ, включая средства производства, продажа которых обеспечивает доходы членов общества. Эти доходы состоят из долей той совокупности благ и услуг, которую члены общества стоворились произвести. Можно ли с уверенностью утверждать, что доли дохода, на которые каждый из членов общества по отдельности может претендовать, исчерпают собою в сумме целое, не будучи больше или меньше совместно произведенной совокупности?

Окончательно справиться с решением знаменитой *«проблемы исчерпания»* (adding-up problem) можно, если сделать несколько оговорок. Когда производство организовано таким образом, что удвоение, утроение и т. д. численности рабочих, размеров обрабатываемой земельной площади, иными словами, величины факторов производства, приводит точно к такому же удвоению, утроению и т. д. количества выпускаемой за неделю или за год продукции, когда вознаграждение каждого фактора производства соответствует его «вкладу» в выпуск продукции;

когда те, кто оказывает производственные услуги, получают плату в натуре, а не в денежной форме, тогда «проблему исчерпания» можно считать решенной. Однако в действительности плата производится в денежной форме, а не в натуре. Какие условия нужны, чтобы это обстоятельство не имело значения? Если продукт производится и продается за деньги фирмами, действующими в условиях совершенной конкуренции. Ведь в таком случае изменение в объеме выпуска продукции любой фирмы оставит цену единицы продаваемого продукта неизменной, поэтому измерение годового производства в натуральных или стоимостных единицах даст один и тот же результат. Что же такое совершенная конкуренция?

Совершенная конкуренция

Это поистине головоломный номер концептуального трюкачества. Мы должны предположить, что число фирм, производящих некий технологически определенный продукт, возрастает до бесконечности (это аналитический прием, а не исторический факт). Общий объем продукции всех фирм в подобной абстрактно воображаемой ситуации остается постоянным. Тогда размеры каждой фирмы станут все меньше и меньше, поскольку количество выпускаемой ею продукции «стремится к нулю» (никогда его не достигая). Размеры каждой отдельной фирмы, таким образом, незначительны по сравнению с масштабами отрасли, т. е. совокупности всех фирм, производящих технологически идентичный продукт. Никакое возможное изменение в уровне выпуска продукции данной фирмы не может существенно повлиять на масштабы производства всей отрасли, и фирма будет продавать свою продукцию по рыночной цене, одинаковой во всей отрасли: фирма не может взвинтить цену, но и не нуждается в ее снижении. В условиях, когда цена единицы продукции, выпускаемой отдельной фирмой, не зависит от изменения уровня выпуска продукции, объем этого выпуска можно измерить как в долларах, так и в литрах, килограммах, кубических футах и т. д.; если при этом предположить, что каждый фактор производства характеризуется бесконечной делимостью, можно настаивать на справедливости того соотношения, которое мы уже описали: оно называется «постоянной

эффективностью при изменении масштабов деятельности» («constant returns to scale») между затратами факторов и объемом выпуска продукции; в этом случае «проблема исчерпания» решается независимо от того, производится ли оплата в долларах или в натуральных единицах.

Несостоятельность рационалистической концепции

Какова же при этом картина организации и функционирования экономики? Поведение человека, который руководствуется разумом в условиях полной информированности, возможно вне времени, в мире, как бы освещенном мгновенной вспышкой бытия, или в обществе, жизнь которого состоит из ряда последовательных моментов времени, каждый из которых совершенно отделен от других; ничего не наследуется из прошлого, ничего не заведывается будущему. Чтобы объяснить, каким образом устанавливается уровень доходов, полностью «поглощающих» общий выпуск продукции, вводят постулат совершенной конкуренции, согласно которому размер всех фирм ничтожно мал, а всем потребителям безразлично, у какой из фирм купить товар, так как физические свойства продукции всех фирм удовлетворяют требованиям потребителей.

В 20-е, а особенно в 30-е годы эта модель экономики уже казалась непригодной и, более того, в принципе неверной, вводящей в заблуждение. Семена новых идей были посеяны еще в то время, когда концепция совершенного конкурентного равновесия находилась в стадии формирования; посеяны они были одним из авторов новой концепции — Кнудом Викселлем, который в своей книге «Процент и цены» (*Geldzins und Güterpreise*) показал, что в обществе, действительно использующем деньги, они оказывают огромное и существенное самостоятельное воздействие на хозяйственную жизнь. В 1926 г. Дэнис Робертсон выпустил книгу «Банковская политика и уровень цен» (*Banking Policy and the Price Level*), а в 1930 г. Джон Мейнард Кейнс под влиянием Викселля, а также под впечатлением от своих дискуссий с Робертсоном опубликовал «Трактат о деньгах» (*Treatise on Money*). В нем Кейнс обнародовал чрезвычайно важную, простую и фундаментальную идею, которая перекликалась с прин-

ципом, одновременно и независимо от Кейнса предложенным учеником Викселля — Гуннаром Мюрдалем, а именно идею различия между ситуациями *ex ante* и *ex post*. Объясняя свои «фундаментальные уравнения», Кейнс никогда не употреблял этих терминов. Это свидетельствовало о том, что он не понимал их подлинного смысла; в книге же «Общая теория занятости, процента и денег» («General Theory of Employment, Interest and Money») Кейнс совершенно от них отказался в пользу неудачной квазиравновесной формализации. Честь разрубить гордиев узел экономической теории, освободив ее от постулата, согласно которому будущее и прошлое суть не имеющие значения слова, досталась Мюрдалю.

Каковы возможности нашего знания?

В основе ложных взглядов и политических действий, порождаемых применением теории стоимости для исследования проблем, возникших в XX в., лежит пренебрежение этой теории к вопросу: что может *знать* человек, совершающий экономический выбор? Теория стоимости не дает ответа на этот философский вопрос; можно сослаться лишь на чисто теоретическое предположение Эджуорта о том, что цены, соответствующие условиям общего равновесия, должны устанавливаться посредством «реконтрактации» («re-contract»), т. е. методом проб и ошибок; эта мысль перекликается с положением Вальраса о «*tatonnements*»*, хотя до изобретения, которое позволяет с немыслимой скоростью решать подобные задачи проб и ошибок, оставалось еще три четверти столетия. Решение проблемы, связанной с выявлением количественных показателей мгновенного равновесия (по крайней мере в своей основе, если учесть природу человека и общий миропорядок), не выходит за рамки возможностей смертного. В то же время знание того, что будет, *выходит* за эти рамки, если под *выбором* мы разумеем способность и свободу людей *делать историю*. Предположим, что мой начальник предлагает мне отправиться из Нью-Йорка в Лос-Анджелес, и предположим, что в аэропорту я знакомлюсь с расписанием полетов и соответствующими пунктами назначения: Чикаго, Монреаль, Майами и Лос-Анджелес. Я успешно добираюсь до Лос-Анджелеса, поскольку

выбрал правильный маршрут. Если «выбор» есть *простая* реакция индивидуума на вкусы и обстоятельства (то и другое заранее дано и известно), порождает ли он что-нибудь? Нет. Но если выбор порождает что-то, если с выбора *начинается нечто новое*, нечто такое, чего не было в прошлом, то предварительное знание выбора невозможно и невозможно знание того, к чему приведет выбор, совершаемый в настоящем. В своих рассуждениях я вышел далеко за пределы аргументации, которой пользовались Кейнс или Мюрдаль. Но если согласиться с доводами, подобными тем, что я здесь изложил относительно выбора, то такие методы анализа, как концепция *ex ante* и *ex post* Мюрдаля или «фундаментальные уравнения», содержащиеся в «Трактате о деньгах» Кейнса, становятся плодотворными и незаменимыми.

Денежное равновесие

Английский перевод книги Мюрдаля «Денежное равновесие» (*Monetary Equilibrium*, 1939) появился позже шведского и немецкого изданий и еще позже (примерно через 12 лет), чем докторская диссертация Мюрдаля на эту тему, защищенная во второй половине 20-х годов. Денежное равновесие представляет собой летопись интенсивных усилий, предпринятых автором для изучения и уточнения теории Викселля о природе инфляции. Процентная ставка — это пропорция, определяющая темпы роста задолженности. Если сегодня 100 долл. отданы займы с условием, что должник обязуется уплатить займодавцу ровно через год 110 долл., то задолженность вырастет за год на 10% по сравнению с начальным уровнем. Это и есть *скорость*, так сказать, «столько-то» за единицу времени; в нашем случае «столько-то» измеряется приростом в 10%. Если должник полагает, что на займ 100 долл. он может купить, произвести или взять внаем нечто такое, что в течение года можно будет продать за 120 долл., то такой заем будет считаться прибыльным. Чтобы оказать ссуду, займодавец воздержался, возможно, от той или иной покупки. В таком случае рынок, быть может, и не испытывает какого-либо дополнительного давления. Но существуют и такие займодавцы, которые дают займы, не жертвуя покупками. К ним относится банковская система. Если банковская система дает займы под процент более

низкий, чем норма дохода, которую бизнесмены надеются выручить с помощью подобных займов, многие деловые люди станут брать займы, чтобы покупать сырье, строить фабрики, нанимать рабочую силу. Цены на все это возрастут, поставщики станут богаче и сами начнут тратить больше, чем прежде, а цены на товары снова возрастут. Так будет продолжаться и впредь. Если банки теперь повысят норму процента по ссудам, чтобы она в целом уравнилась с нормой дохода, которую предприниматели надеются получать, то последние не смогут рассчитывать на выгоду от дальнейшего увеличения задолженности с целью расширить производственную деятельность. Таким способом, согласно Викселлю, общий, или инфляционный, рост цен будет остановлен. Общий рост цен, обусловленный изменением денежной ставки процента (банковской нормы процента по ссудам), которая меньше естественной нормы процента (дохода, получаемого от промышленной и коммерческой деятельности), есть проявление такого неравновесия, за которым не только не следует переход к состоянию нового устойчивого равновесия, а, напротив, порождаемые этим неравновесием следствия влекут за собой дальнейшее углубление неравновесия при условии поддержания двух рассмотренных ставок процента на одинаковом уровне. Эта теория, или теорема, вдохновила на проведение исследований трех людей с разным опытом, мировоззрением и характером: она побудила Мюрдала написать диссертацию, получившую в английском переводе название «Денежное равновесие»; она дала Кейнсу ключ к созданию «Трактата о деньгах»; она заставила проф. Хайека задуматься о возможности существования нейтральных денег (*neutral money*), ставших частично темой его книги «Цены и производство» (*Prices and Production*)—этого пророческого предупреждения, на сорок лет опередившего свое время.

Инвестиции и сбережения

Какое отношение имеет все это к развитию экономической теории в 30-х годах? Тогда проблема заключалась в наступлении катастрофического экономического кризиса и существовании безработицы. В «Трактате о деньгах» Кейнс рассуждал не о безработице, а лишь об ориентации

на уровень цен. Но он говорил и об отношении между сбережениями (отказом от покупки части произведенных товаров) и инвестициями (производством товаров, предназначенных для использования предпринимателями как таковыми, а не потребителями). При условии, что товары, не купленные потребителями, будут непременно куплены предпринимателями как таковыми, чтобы использоваться в качестве орудий и сырья для дальнейшего производства, никому не придется увольнять рабочих из-за страха, что не удастся реализовать готовую продукцию. До тех пор пока инвестируется весь объем продукции, произведенной сверх потребления, безработица расти не будет. Если бы этого равенства удалось достичь и поддерживать при уровне развития производства, достаточно высоком для того, чтобы каждый, кто хочет работать, работал, то вынужденной безработицы не было бы совершенно. В «Трактате о деньгах» Кейнс решил так повернуть ход рассуждений, чтобы можно было понять, чем определяются размеры производства в целом, а тем самым и уровень занятости.

Согласно первому из «фундаментальных уравнений», содержащихся в «Трактате о деньгах», общий уровень цен на потребительские товары («the price level») повысится, если окажется, что к концу определенного периода (той или иной недели или года) сумма капитальных вложений в течение этого периода превысила разницу между заработанным доходом и расходами на потребление. Но могут ли эти две величины — инвестиции и сбережения — различаться между собой? Могут, поскольку доход, который мы здесь рассматриваем, это тот доход, который *ожидался* в начале периода всеми теми (включая самих предпринимателей), кто принимал какое-либо участие в производстве товаров в течение данного периода. Сумму денег, потраченную на приобретение инвестиционных товаров, просто невозможно подсчитать вплоть *до конца периода*, и, когда эта сумма становится «отчетной величиной», она может совершенно не совпадать с разностью ожидавшихся размеров дохода и фактической («отчетной») величиной расходов на потребление. Инвестиционные товары могут быть куплены на деньги, которые хранились в качестве резерва или были взяты у банков в займы, пополнив ранее имеющуюся сумму; расходы на инвестиции могут быть меньше сбережений из-за перевода денег в резерв или использования их для погашения банковских

ссуд. Короче говоря, согласно первому «фундаментальному уравнению», доход трактуется как величина, рассчитанная заранее, *ex ante facto*, накануне того периода, когда данные события будут происходить, но считается, что расходы на потребление и инвестиции фактически реализуются, становятся известными в конце периода, *ex post facto*. Поэтому (задуманные) сбережения и (реализованные) инвестиции могут различаться между собой, и, если первые окажутся меньше, чем вторые, это будет означать, что на приобретение потребительских товаров потратили больше, чем заранее рассчитывали. Цены этих товаров превысят предполагаемый уровень. Кейнс не использовал выражения *ex ante* и *ex post*. Эти выражения ввел Мюрдаль, и именно он, а не Кейнс показал, насколько существенно предвидения людей отличны от фактического хода событий. И все же постоянное присутствие этого различия в кейнсианской системе, хотя и неявное, оказалось совершенно незаменимым.

Закончив «Трактат о деньгах», Кейнс заметил, что «мог бы изложить это лучше и намного короче», если бы написал заново. В новой его работе («Общая теория занятости, процента и денег») фрагментарная и «разбросанная» трактовка побуждения к инвестированию была заменена пространным изложением, занимающим около 40 страниц. Лишь один аспект этого изложения придает действительно важное значение теории Кейнса — объяснение причин вынужденной безработицы. Работая над книгой, Кейнс был очень далек от понимания того, какими будут его окончательные выводы. В работе есть утверждения, несовместимые с ее главной темой. А эта тема — вопрос о том, что мы не знаем и не может знать, какие события произойдут в будущем — через год или через два или даже (в чем нас убедили недавние события 1973, 1974 и 1975 гг.) через один-два месяца. И все же, принимаясь во второй главе своей книги за решение основной задачи — доказать, каким образом логически возможна «вынужденная» («involuntary») безработица, — Кейнс обращается к принципу ортодоксальной науки, согласно которому заработная плата, предложенная предпринимателем, будет равна (в условиях конкуренции соперничающих предпринимателей) «предельному продукту труда» («the marginal product of labor»), представляющему собой ту часть сложного продукта, которая создается одним лишним челове-

ком. Во времена глубокой экономической депрессии, когда на глазах рушатся все основания для уверенных ожиданий, какой же ответ мог дать предприниматель на вопросы: что действительно меняет участие в производстве одного лишнего человека с точки зрения величины стоимости продукции, которую еще предстоит продать на дезорганизованном рынке, где никто не покупает товары, без которых можно обойтись? Если изобразить положение дел с помощью кривой спроса, то соответствующие размеры производства будут приходиться на совершенно неэластичный по цене интервал кривой спроса, и, следовательно, предприниматель должен учитывать, что продукт одного лишнего человека фактически может оказаться отрицательной добавкой к общей стоимости продукта. Есть еще одна проблема — скорее для теоретика, чем для предпринимателя: насколько обоснованно с точки зрения предпринимателя применение для описания экономики в такие периоды кривых, характеризующихся определенностью и устойчивостью.

Кейнс в своем «Трактате о деньгах» показал, что инвестиции и сбережения нельзя считать тождественно равными, что они не служат просто двумя названиями одного и того же явления. Их следует рассматривать как два различных вида понятия цели (*intentions*), два вида предположений относительно будущего. Следует принимать во внимание и другую возможность. Нельзя ли эти две величины привести к равенству посредством некоего уравновешивающего механизма? Не может ли существовать некая цена, которая сделает спрос на сбережения, а именно инвестиции, равным предложению сбережений? Какая это будет цена? Это будет ставка процента, если (как утверждала ортодоксальная наука того времени) она сама определена на уровне, при котором инвестиции и сбережения равны. Чтобы показать, что инвестиции могут быть неравны сбережениям и оставаться таковыми, Кейнс должен был опровергнуть такую теорию процента и заменить ее другой. Идея предпочтения ликвидности, а также само понятие ликвидности как таковой — самые оригинальные из аналитических открытий Кейнса.

Предпочтение ликвидности

Облигация — это обязательство должника уплатить займодавцу установленную сумму в установленный срок. Передавая деньги должнику в качестве займа, займодавец не знает, в какое время они могут потребоваться ему обратно. Если такая необходимость возникнет до наступления даты, когда должник обязался завершить выплату своего долга, что может сделать займодавец? Если существует рынок облигаций, то в будущем в какой-то момент он сможет продать свою облигацию за некоторую сумму денег, и это удовлетворит его потребность в деньгах. Чтобы обеспечить себе гарантию в том, что подобная продажа восстановит по меньшей мере начальную сумму займа, займодавец потребует у должника обязательства уплатить сумму денег, которая в целом превосходит размеры займа. Процентом по ссуде мы будем называть ту процентную величину (относящуюся к единице времени), которая используется при дисконтировании обязательных выплат должника и которая обеспечивает равенство между приведенной (дисконтированной) стоимостью (*present value*) и начальной величиной рассматриваемой ссуды. Благодаря такому порядку вещей займодавец получает вознаграждение за отказ от известной суммы денег в обмен на неизвестную сумму, за добровольную готовность действовать в условиях неопределенности. Процент есть цена, которую займодавцы могут взыскать за отказ от ликвидных активов — денег — в обмен на менее ликвидные — облигации. Но что такое ликвидность?

Ликвидность — свойство актива, который служит для расчетов по обязательствам и который в конечном счете понадобится при наступлении срока этих расчетов. Покуда лицо, заключившее договор об оплате (зарботной плате, долге и т. д.), владеет достаточной суммой обусловленных договором платежных средств, оно может быть уверено в своей платежеспособности. Оно не будет подвержено риску потерять стоимость любого актива (в переводе на единицы платежного средства), замещающего это средство. В «хорошие» времена самым ликвидным активом и универсальным средством расчета по договорам служат деньги. Кейнс указывал на существование трех мотивов, способных побудить человека хранить деньги вместо приносящих доход активов (земли, домов, посадок, акций

или облигаций). К ним относятся: спекулятивный мотив (страх потерять капитал), транзакционный мотив (желание иметь наличность для непредусмотренных платежей) и мотив предосторожности. Последний, однако, излишен. Активы, обеспечивающие совершение непредусмотренных выплат, могут служить активами, приносящими доходы, не будь опасности потерять капитал, сопряженной с их досрочной продажей. Но хранение ликвидных активов с целью предотвратить опасность *такого рода* есть спекулятивный мотив. Что же такое ликвидность? Это защита от неопределенности.

Понятие процентной ставки, или системы ставок, на облигации с различными условиями оплаты до окончания срока займа играет сложную и в каком-то смысле непонятную роль в системе аргументации Кейнса, приведенной им в «Общей теории». Как показано в этой книге, процент существует потому, что существует неопределенность, и это вполне согласуется с доводами, согласно которым будущее предсказать невозможно. Этому понятию следует отвести место в теории побуждения к инвестированию — ведь оценка некоего инвестиционного товара (завода для крекинга нефти, корабля, жилого дома) на сегодняшнем рынке основывается на предположении о торговой выручке, которую данное благо, возможно, принесет в будущем. Однако сегодняшняя оценка не будет равняться в целом будущей выручке, даже если ее поступление гарантировано. Дело в том, что сумма денег, меньшая, чем эта выручка, может быть отдана сегодня в долг и разбита на ряд частей (с условием возврата) в разное время таким образом, чтобы обеспечить ее владельцу поступления, равные предполагаемым прибылям, в неопределенное время. Чем ниже процентная ставка, используемая при дисконтировании такого рода, тем выше *«дисконтированная» стоимость*, рассчитанная подобным способом, тем вероятнее, что величина этой *«дисконтированной»* стоимости превысит издержки строительства и будет обеспечена привлекательность инвестирования. Но если будущие события совершенно непредсказуемы, не окажутся ли догадки относительно будущего и оценки вероятных прибылей несопоставимыми с колебаниями процентной ставки? Неспособность предпринимателей обеспечить равномерный поток инвестиций, чтобы заполнить образованный сбережениями «потенциальный разрыв» («*saving gap*») между

производством и потреблением (при условии полной занятости), Кейнс приписывал недостатку или потере «доверия»; он сравнивал эту неспособность с невозможностью для потерявшего надежду на успех игрока делать дальнейшие ставки. Если «разрыв» невозможно заполнить запланированными инвестициями, он заполнится сначала (в результате сокращения инвестиций такого рода) *нежелательными* инвестициями, они будут иметь форму увеличения объема накопившихся запасов потребительских товаров; позднее «разрыв» уменьшится в результате сокращения производства, занятости и дохода. К сожалению, особенности трактовки Кейнсом механизма хозяйственной жизни, в частности выдвижение на первый план таких черт этого механизма, как потребительская функция, привлекавшая наибольшее внимание, мешали пониманию важной мысли, состоящей в том, что предпринимательство требует смелого полета воображения, а не только и не столько рассудка; что предпринимательство есть *воображение в действии* (imagination in action).

Исследование природы и источника процента породило проблему, побудившую Бём-Баверка написать в 80-х годах «Позитивную теорию капитала» (Positive Theory of Capital). Основные идеи этой книги благодаря Векселлю получили законченное математическое выражение, а позднее подверглись глубокому изучению проф. Ф. А. фон Хайеком. Бём-Баверк стремился объяснить процент как вознаграждение такого рода, на которое претендуют все, кто поставляет свои собственные производительные услуги или свою землю задолго до того, как может появиться продукт, подлежащий потреблению. Незавершенные виды изделий, или изделия, используемые на последующих стадиях процесса производства («промежуточные продукты» — «intermediate products»), в которых упомянутые услуги накапливаются и в процессе производства, требующего определенного времени, «доводятся» до состояния продуктов, пригодных для потребления, представляют собой, с точки зрения этих авторов, средства «разделения труда». Такое «разделение труда», по их мнению, более эффективно, чем наилучшие из доступных производственных процессов, предполагающих использование тех же исходных факторов и ведущих к получению «более непосредственных» результатов; поэтому и результат, получаемый на протяжении любой недели (или года), постоянно должен

быть лучшим при тех же размерах исходных «вкладов» со стороны человека и природы. «Промежуточные продукты» составляют массу «капитала», размеры и эффективность которого, в целом способствуя сбережению производственных услуг, повышаются вместе с удлинением «среднего периода» производства, периода между осуществлением затрат и выпуском продукции. Период «ожидания» между осуществлением затрат и выпуском продукции вызывает неприятные чувства, поэтому его плоды — орудия, которые повышают эффективность труда и природы, — оказываются редкими, они высоко ценятся и способны обеспечить компенсацию тем, кто их создает. При каких-то размерах накопленного капитала, т. е. в терминах этой теории при некоем «среднем периоде производства», должно установиться определенное равновесие между повышением предельной непривлекательности (distaste fulness) и понижением предельной эффективности. Однако и здесь мы сталкиваемся с рядом проблем. Мы должны условиться, что все происходит *теперь*, «в настоящий момент». Все блага, которые составляют запас капитала, существуют одновременно, и те лица, которые в настоящий момент оказывают производительные услуги, могут быть оплачены *теперь* благодаря уже существующим результатам предпринимаемых прежде усилий. При стабильных и постоянных размерах накопленного капитала «ожидание» не является необходимым условием. Лишь когда капитальный запас находится в процессе возрастания, результаты нынешних усилий должны предугадываться на достаточно длительный период времени. Концепцию «окольных» методов производства (roundabout), согласно которой сложная цепь «произведенных средств производства», или «промежуточных продуктов», дает возможность при данном количестве «первоначальных средств производства», труда и сил природы произвести больший объем благ, предназначенных для конечного потребления, можно развить с помощью идей, появившихся в 30-х годах.

В те годы был разработан метод анализа, предназначенный для исчисления изменений выпуска *промежуточных* благ (продуктов сельского хозяйства или добывающей промышленности, товаров, предназначенных для дальнейшей переработки, орудий труда всех видов, разнообразного оборудования и оснастки), происходящих

в результате любого изменения потребности в любом из *конечных* благ, предназначенных для потребления. Анализ Леонтьева по методу затраты — выпуск представляет собой практическое воплощение идеи о *сосуществовании* элементов капитала, о структуре капитала в технико-временном аспекте. Леонтьев рассматривал техническую структуру капитала, но за этой технической структурой скрывалась временная структура, так как нелегко распознать за нынешней пряжей, нынешним полотном и нынешней одеждой один и тот же физический объект: хотя всякая одежда когда-то была полотном, еще раньше оно было пряжей. Леонтьев непосредственно не рассматривал временную структуру капитала, но если произвести изменения в «перечне товаров, направленных в сферу конечного потребления», то результаты этих изменений проявятся только в течение определенных промежутков времени и в таких временных запаздываниях отразится техническая структура используемого производственного капитала. Они (промежутки времени) суть реализации временной структуры производства.

Теория стоимости и распределения (теория относительных цен и распределения дохода) представляли собой главную доктрину экономической мысли с конца викторианской эпохи вплоть до окончания второй мировой войны; своим авторитетом эта теория обязана утверждению, будто она есть логическое следствие немногих аксиом, которые легко принять на веру. Этот авторитет был подорван в 20—30-х годах, поскольку данная теория совершенно не объясняла событий, происходящих в мире. Значительно более глубоким и неустраняемым источником подобного несоответствия, важнейшей причиной неудач и непригодности указанной доктрины для анализа было ее полное пренебрежение к вопросу о том, что людям дано знать. Она бездоказательно полагала, что им дано знать все необходимое для совершенно явного оптимального выбора своего поведения. (На самом деле, чтобы этот выбор был действительно оптимальным, требуется доказать, что знания, которыми располагают участники хозяйственного процесса, в самом деле обладают необходимой полнотой.) Такого рода пренебрежение к реальностям человеческого существования, факт незнания будущего, которое может быть заполнено лишь нашими догадками и пожеланиями, обусловило беспомощность вышеназванной теории в объяс-

нении событий начала 30-х годов, когда, к примеру, доход США в денежном выражении уменьшился наполовину. Но даже если рассматривать собственно положения данной теории, можно утверждать, что ее структура была порочной. Концепция совершенной конкуренции, на которой она основана, внутренне непоследовательна и в принципе не поддается логической расшифровке. Несостоятельность этой концепции была доказана Пьеро Сраффой в классической статье, напечатанной в «Economic Journal» (1926). Если в условиях совершенной конкуренции фирмы могут безгранично расширять производство, не снижая цену продукции, и если экономия, обусловленная значительным расширением масштабов производства, ведет к снижению издержек производства единицы продукции по мере увеличения масштабов выпуска продукции, так что же может помешать любой из фирм, «которая хорошо взяла со старта», поглотить весь рынок и уничтожить конкуренцию? Эта дилемма, поставленная Альфредом Маршаллом, чьи слова я выше привел, а задолго до него Курно, послужила для Сраффы отправным пунктом «великой ереси». Понятие совершенной конкуренции было главным и самым важным в теории стоимости, решавшей проблему распределения доходов и положенной в основу теории общего равновесия. В конце 20-х и начале 30-х годов была сделана попытка (в Англии — Харродом и Джоан Робинсон, в США — Чемберлином и Интемой, в Индии — Мехтой) расстаться с теорией совершенной конкуренции и создать теорию несовершенной, или монополистической, конкуренции. Но оказалось легче разрушить симметрию и стройность старой теории, чем разработать новую.

Появление новых методов анализа или использование уже существующего инструментария, заимствованного из другой научной дисциплины, может иметь в нашей области исследований столь же далеко идущие последствия, как и введение в анализ новых существенных предпосылок. В 1934 г. сэр Джон Хикс показал, каким образом деление индивидуальных расходов относительно различных потребительских товаров можно объяснить с помощью *кривых безразличия* в сочетании с *линией бюджета*. Кривые безразличия появились как применение к экономическому анализу географического понятия *изолиний*, или *контурных линий*; впервые они были использованы Ф. Эд-

жуортом в книге «Математическая психология» (Mathematical Psychics, 1881). Вильфредо Парето использовал семейство подобных кривых в качестве некой «фотографии», характеризующей индивидуальные вкусы. Стремясь показать воздействие налогов на установление равновесия, Энрико Бароне добавил к карте безразличия Парето прямую линию, которая выражала относительные цены двух товаров, а также могла характеризовать размеры индивидуального дохода, выраженного в различных количествах каждого товара. Сэр Джон Хикс использовал подобную схему для улучшения метода, каким Альфред Маршалл измерял интенсивность желания потребителя получить небольшое приращение недельного (месячного и т. д.) потребления некоторого товара. Подобное желание, как утверждал Маршалл, можно измерить, лишь наблюдая за тем, сколько денег при данных обстоятельствах индивидуум готов заплатить за дополнительное количество товара. Главное обстоятельство — размеры уже существующих недельных поступлений. Чем больше эти поступления, тем меньше интенсивность желания потребителя получить добавку. Однако *снижающаяся предельная полезность* не может быть совершенно точно измерена величиной уменьшения денежной суммы, которую индивидуум готов заплатить, ведь эта готовность также уменьшается при возрастании недостатка денег по мере того, как индивидуум покупает за неделю все большее количество товара. Маршалл полагал, что эффект растущего сокращения дохода можно игнорировать и трактовать предельную полезность дохода как величину, не зависящую от изменений размеров располагаемого дохода. С помощью карты безразличия и бюджетной линии сэр Джон Хикс сумел отделить один от другого «эффект замещения» и «эффект дохода». Но подлинное значение исследований Хикса состояло в том, что он содействовал (опубликовав статью в журнале «Economica», 1934) применению карты безразличия в качестве метода анализа. Этот метод применялся во многих исследованиях, позволяя с чисто «хирургическим» эффектом разгадывать загадки экономики.

«Нембриджский метод» в экономической теории — обозначение того «возвратно-поступательного» движения в анализе, которое теоретик совершает между первоначальной постановкой проблемы и выводами, к которым

он после многих усилий и ложных попыток в конце концов приходит. Когда решение получено, может оказаться, что к нему вел более простой путь и что получено на самом деле решение несколько иначе сформулированной проблемы, а не той, которая служила отправным пунктом исследования. Тогда аргументация «перестраивается» применительно к решению этой несколько иной проблемы, тем самым достигается большая глубина проникновения в суть проблемы. В тесной связи с этой процедурой стоит то, что можно назвать методом инкапсуляции (encapsulating method). Если на пути исследователя встречаются побочные трудности, не стоящие усилий для разрешения, но препятствующие продвижению вперед (хотя они вроде бы и не задевают суть проблемы), их можно поместить в черный ящик, трактуемый в дальнейшем как вещь в себе, которую не следует разбирать, но можно вставить в целом и нераспечатанном виде в любую схему, где его содержимое хорошо размещается. Одним из таких упрощений можно считать коэффициент капитал-продукт, определенный сэром Роем Харродом и проф. Евсеем Домаром независимо друг от друга. Он имеет непосредственное отношение к концепции экономики нормального роста, которая позволяет четко объяснять механизм экономического цикла, постоянной безработицы, инфляционного давления спроса и неизлечимой нестабильности экономических систем.

В конце 20-х и в 30-х годах экономическая теория переживала период интенсивного творческого подъема, последовавшего за разложением того упорядоченного «викторианского» мира, который Маршалл считал пригодным для постепенного усовершенствования организации производства и общества, полагая, что в этом мире возможно и усовершенствование человеческой природы как таковой. «Покой» был потрясен, и теорию, объясняющую экономическую жизнь и созданную в годы «покоя», необходимо было либо совершенно переделать, либо полностью отвергнуть. Необходимо было изменить в деталях не только схему, которой экономисты пользовались при классификации фактов, но и сами фундаментальные постулаты экономической теории, необходимо было радикально пересмотреть ее цели, устремления и предмет. Такой пересмотр было трудно принять, и он в основном не осуществлен и поныне.

II. КЕЙНСИАНСТВО

Введение

В преподавании макроэкономической теории начиная примерно с 50-х годов и до середины 60-х годов доминировало кейнсианское направление. Просто случилось так, что имя и престиж Кейнса оказались связанными с той теоретической интерпретацией, которая первоначально была основана на методологии, предложенной проф. Элвином Хансеном и Полем Самуэльсоном, а позднее — на более строгой версии теории Кейнса, разработанной сэром Джоном Хиксом. Поэтому правильнее было бы называть совокупность идей, заполнивших учебники и экономические журналы и пронизывающих весь образ мышления самозванных кейнсианцев, хиксианским кейнсианством. Многие из этих идей не слишком тесно связаны с «Общей теорией» Кейнса; подобные представления, например, игнорируют то значение, которое Кейнс придавал «единице заработной платы» как некоему фундаментальному понятию, используемому в экономическом анализе. Забвение этого завета привело к ужасающей путанице понятий по поводу той важнейшей проблемы, с которой пришлось столкнуться на протяжении последнего десятилетия и, возможно, придется иметь дело в будущем, — по поводу мучительной инфляции, усложненной растущей безработицей, а иногда — и сокращением объема производства. «Беда», идущая сразу с двух сторон, заставила изобрести для описания этой напасти такие неуклюжие термины, как «стагфляция» или «слампфляция». Позднее стало ясно, как много вреда нанесли неправильные действия, творящиеся «во имя Кейнса»; на смену многим ошибочным направлениям анализа теперь, вероятно, придут более правильные. Но столь запоздалое пробуждение было куплено дорогой ценой: путаная безответственная игра «кейнсианцев» с книгой «Общая теория занятости, процента и денег» нанесла огромный урон экономическо-

му развитию, политической системе, прогрессу и стабильности.

С тех пор как модель Хикса, основанная на взаимодействии кривых IS и LM , была возведена в ранг кейнсианства, единственно серьезной последующей модификацией указанной теоретической системы в последующий период оказалось включение в нее кривой Филлипса; благодаря этому появилась возможность допустить некоторое развитие инфляции еще до того, как экономика достигла состояния полной занятости. После увлекательных сцен чудесного погружения в мир кривых Филлипса первоначальные идеи насчет пресловутого эмпирического «закона» оказались похороненными, на смену им пришли крайне расплывчатые теоретические построения, предусматривающие «сдвиги» кривых Филлипса. Некоторые экономисты все еще не видят во всем этом уродливой карикатуры на интеллектуальные достижения, хотя на самом деле произошел поворот на 180° ; вместо того, что считалось законом, определявшим ход будущего развития, нам предложили простое описание *ex post* или даже обычное *post mortem*, объясняющее, почему не оправдываются прогнозы, базирующиеся на той или иной исходной корреляционной зависимости. Некоторые аспекты этого явления и различные его оценки рассматриваются в гл. 3.

В первой главе данного раздела я излагаю модели 45-градусной кривой Хансена — Самуэльсона и функции $IS - LM$ Хикса только для того, чтобы подвергнуть их критике, ибо я сомневаюсь в том, что их можно переделывать: здесь нужна не просто «пластическая операция», а скорее реконструкция на новой основе. Хотя я и полагаю, что моя собственная теоретическая версия, основывающаяся на функции совокупного спроса и совокупного предложения, свободна от недостатков, свойственных кейнсианской концепции, в своей главе я не слишком акцентировал эту точку зрения. Читатели, которых интересует этот вопрос, смогут обратиться к Кейнсу и самостоятельно решить, насколько справедливы мои многочисленные нарекания по поводу логических и эмпирических несоответствий, присущих канонизированному кейнсианству.

За фасадом простых моделей, окрашенных в цвета кейнсианских истин, подлинная школа распознается главным образом по аналитическому багажу, которым она опе-

рирует. Основные компоненты таких моделей обычно включают: 1) потребительскую функцию; 2) инвестиционную функцию, зависящую от предельной эффективности капиталовложений; 3) функцию спроса на деньги, описываемую предпочтением ликвидности; 4) мультипликатор, который объясняет взаимодействие между увеличивающимися инвестициями и растущими доходом и занятостью. В последнее время к ним все чаще добавляется еще один компонент, который основан главным образом на книге Р. Харрода «Торговый цикл»: речь идет о 5) принципе акселерации¹.

Все эти теоретические понятия, которые поддаются измерению (включая и принцип акселерации), выводятся из категорий, использовавшихся Кейнсом; при более тщательном текстуальном анализе отдельных страниц работы Кейнса в ней можно обнаружить и принцип акселерации. Профессор Рональд Бодкин, взяв на себя нелегкий труд, сумел дать обзор той системы понятий, которая к настоящему времени сильно разрослась; специальная литература, посвященная этим вопросам, столь обширна, что каждому из этих элементов можно было отвести небольшой раздел на библиотечных полках.

Указанные понятия играют важную роль и при разработке эконометрических прогнозных моделей, опирающихся на использование ЭВМ, причем каждый элемент разбух и подвергся дальнейшему членению, вследствие этого появились, например, функции, характеризующие потребление продуктов питания, энергии, одежды, автомашин, потребительских товаров длительного пользования и т. п. Точно так же и инвестиционная функция оказалась «четвертованной»: из нее выделились функции, описывающие вложения в жилищное строительство, строительство производственных зданий, оборудование, запасы и прочие компоненты. Возникший в результате всего этого сложный контрапункт многочисленных уравнений создавал условия, при которых модель $IS - LM$ была заброшена, как старый поломанный аккордеон, бесполезно валявшийся до того момента, когда возникла задача приспособить его к меняющимся гаммам известных нот.

Исследования Бодкина способствовали дальнейшему развитию теоретической и прикладной кейнсианской эко-

¹ Harrod R. F. The Trade Cycle. Oxford, The Clarendon Press, 1936.

нометрии. Он участвовал в качестве одного из руководителей проекта в разработке модели «Кандид», включающей 2049 уравнений (эта модель предназначалась для Экономического совета Канады), вместе с тем он хорошо знает и американские модели. Его обзор кейнсианских эконометрических концепций (см. гл. 4) будет полезен для читателей, не обладающих профессиональной подготовкой. Интерпретация Бодкина может также натолкнуть на размышления и специалистов-практиков, о которых Кейнс как-то сказал, что они занимаются «черной магией».

Очерк проф. Поля Уэллса (см. гл. 5) целиком относится к теоретической области. Автор также привлекает внимание к некоторым аспектам эволюции кейнсианства в ложном направлении. В основном вопросе точка зрения Уэллса совпадает с моей позицией. Он весьма удачно выдвигает в центр анализа Кейнсовы представления об ожиданиях (правда, делает это несколько иначе, чем Шэкл; см. гл. 2). Уэллс протестует и против теоретической непоследовательности, в результате которой теорию Кейнса стали рассматривать в рамках анализа стационарных состояний, вместо того чтобы признать, что эта теория распахнула двери для ветра перемен, что она позволила перейти к исследованию экономической динамики и циклических колебаний, открыла пути для изучения экономики, которая катится в пропасть глубокой безработицы либо совершает стремительный бросок к состоянию всеобщей занятости.

Указанные три главы объединены общим названием раздела «Кейнсианство». Хотя такая классификация материала достаточно произвольна, ее можно считать скорей отражением редакторских представлений относительно лучшей организации подготовительных материалов. Практически все главы, которые включены в часть V («Деньги»), также могли бы быть помещены в этом разделе. Некоторые читатели, возможно, обратятся к этим главам сразу же после чтения гл. 3 — 5, считая, что материалы части V образуют существенный элемент в обсуждении основных идей кейнсианской макроэкономической теории. При организации материалов этой книги я руководствовался скорее техническими соображениями: ведь те, кто хотел бы рассматривать денежную теорию независимо от кейнсианства, вероятно, не сочтут подобное разделение неестественным, более того, с их точки зрения, оно обладает определенными методическими преимуществами.

3. ХИКСИАНСКОЕ КЕЙНСИАНСТВО: ВЕЛИЧИЕ И УПАДОК

Сидней Вайнтрауб

Кейнсу принадлежит образное сравнение. «Рикардо, — писал он, — завоевал столь же полное господство над Англией, как святая инквизиция над Испанией»¹. Так и кейнсианство, зачастую весьма слабо связанное с положениями, высказывавшимися самим Кейнсом, занимало в теории господствующие позиции на протяжении всего послевоенного периода вплоть до 1968 г., когда инфляция и безработица обнаружили некоторые «прорехи» кейнсианской парадигмы².

В историческом аспекте было бы, видимо, более правильным назвать процветавшие в тот период идеи хиксианским кейнсианством, если под этим иметь в виду влияние Нобелевского лауреата Джона Хикса на разработку этой теоретической схемы, столь непохожей на систему Кейнса³. Автор этой главы, полемизируя с хиксианским вариантом кейнсианства, как-то назвал его «классическим кейнсианством»⁴. Джоан Робинсон отметила эту версию клеймом «незаконнорожденного кейнсианства»⁵. Аксель Лейонхувуд посвятил целый том выяснению недоразумений в истолковании «кейнсианцами» теории Кейнса⁶. И лишь ограниченные размеры главы не позволяют подробно рассматривать эту поразительную ситуацию, когда имя Кейнса оказалось привязанным к непоследовательной теоретической конструкции Хикса. Не останавливаясь более на выяснении этих недоразумений, в данной главе мы сосредоточим внимание на том толковании кейнсианства, которое чаще всего излагается в учебных пособиях и которое господствовало в теории до тех пор, пока развернувшиеся инфляционные процессы не обнаружили всю бесплодность и непригодность подобных представлений для экономической политики. Именно непокорная действительность скорей, чем логические

доказательства, смогла подорвать ранее высокий авторитет кейнсианства.

Бедствия «стагфляции» и «слампфляции», которые так сильно поразили западные страны с их рыночной экономикой (а также Японию и Австралию), обрушили стройное здание классического кейнсианства, оставив его в развалинах. Отныне с «кейнсианской революцией» было покончено. Тем не менее сама теория Кейнса смогла отделаться сравнительно малыми потерями ⁷.

Происхождение кейнсианства

Распространению раннего кейнсианства в наибольшей степени способствовали покойный Элвин Хансен и Поль Самуэльсон, ставший в США первым Нобелевским лауреатом в области экономической теории, последний популяризировал кейнсианскую доктрину в своих учебниках, пользующихся поразительным успехом ⁸. Было опубликовано образцовое изложение этой теории Лоуренсом Клейном, а также первое учебное пособие Дадли Дилларда ⁹. Вскоре обнаружилось, однако, что первоначальной версии Хансена — Самуэльсона присуща внутренняя непоследовательность, и тогда сторонники кейнсианства вовлеклись в теоретическую разработку хикманских схем $IS-LM$. Не так давно Хикс выказал разочарованность, говоря о той традиции, появлению которой столь сильно способствовали его собственные работы ¹⁰. Но разумеется, должно пройти некоторое время, пока остальные сторонники хиксианского кейнсианства осознают, что необходимо отречься от указанной традиции и подвергнуть пересмотру свои путанные рассуждения ¹¹.

В этой главе мы очень кратко рассмотрим основные предписания в области фискальной политики, разработанные на основе кейнсианской теории. Некоторые трактовки представляли кейнсианство просто своеобразной разновидностью «фискализма» — теоретической концепцией, на которую опирается практическая деятельность правительства в сфере государственных расходов и налогового обложения ¹². Самым примечательным вкладом в «фискалистскую» теорию можно считать глубокое исследование А. П. Лернера, посвященное «функциональным финансам» ¹³. Позднее А. П. Лернер пришел к следующему выводу: для того, чтобы предотвратить инфляцию, его пред-

ложения должны сочетаться с использованием политики доходов ¹⁴. Прочие «фискалисты», как правило, страдали некоторой «близорукостью», не видя связи между фискальной политикой, воздействующей на уровень доходов и занятости, и политикой ограничения денежной заработной платы, требующейся для стабилизации общего уровня цен.

Кроме того, в главе приведено краткое изложение альтернативной версии кейнсианства, основанной на взаимодействии совокупного спроса и совокупного предложения, причем некоторые замечания будут специально посвящены вопросу о государственной задолженности — вопросу, который всегда вызывает жаркие дискуссии.

«45-градусное» кейнсианство Хансена — Самуэльсона

В основе кейнсианской модели Хансена — Самуэльсона лежит хорошо известная концепция «45-градусного креста»; отмечая важное значение этой концепции, некоторые сравнивали ее с понятием маршаллианского равновесия, характеризующегося пересечением кривых спроса и предложения ¹⁵. Обращаясь к «духу», к самой сущности модели, мы должны оговориться, что в отдельных случаях уравнения этой модели приводились в несколько более строгой форме ¹⁶.

Для характеристики потребления (C) в этой модели использовалась потребительская функция следующего вида:

$$C = C(Y, r), \quad (1)$$

где: Y — выпуск продукции (в реальном выражении) или реальный доход;

r — процентные ставки, характеризующие как структуру, так и уровень процента по различным видам ссуд.

Далее используется инвестиционная функция I :

$$I = I(r), \quad (2)$$

где I представляет собой объем реальных капиталовложений. Предполагалось, что потребительские расходы (C) увеличиваются вместе с доходом, а I возрастает при понижении процентных ставок.

Предпочтение ликвидности, или функция спроса на деньги (L), записывалась следующим образом:

$$L = L(Y, r). \quad (3)$$

Более высокий реальный доход должен повлечь за собой расширение спроса на деньги, обеспечивающее возможности платежей при возросшем объеме сделок. Далее, признавалось, что, поскольку существует кейнсианский «спекулятивный мотив», низкий уровень процентных ставок также будет способствовать увеличению спроса на деньги. Во-первых, тем самым уменьшатся потери, связанные с тем, что владелец средств хранит их в форме денег, а не в форме приносящих процентные доходы государственных облигаций. Во-вторых, в тех случаях, когда норма процента снижается, неизбежно усиливается страх, связанный с ожиданием последующего ее роста, ведь поворот к увеличению нормы процента означал бы снижение рыночной стоимости облигаций. Когда процентные ставки достигают очень низкого уровня и когда институциональные условия определяют минимум для банковских займов, предпочтение ликвидности может принять абсолютный характер, иначе говоря, функция предпочтения ликвидности характеризуется бесконечной эластичностью, поскольку оказывается, что спрос на деньги (в отличие от спроса на облигации) практически невозможно насытить. Этот отрезок кривой предпочтения ликвидности характеризует ситуацию, которую Деннис Робертсон назвал «ликвидной ловушкой».

Предложение денег, которое обычно определяется как сумма наличных денег в обращении и средств на текущих вкладах, считалось постоянной величиной, иначе говоря,

$$M = \bar{M}. \quad (4)$$

Предложение денег в этой модели задавалось экзогенно, эта величина определялась политикой центрального банка.

Система завершалась определением-тождеством следующего вида:

$$C + I = Y. \quad (5)$$

Подставляя уравнения (1) и (2) в (5), получаем уравнение с двумя неизвестными. Приравнивая величины \bar{M}

и $L(Y, r)$, можно вывести еще одно уравнение, содержащее те же неизвестные. Таким образом, если заданы соответствующие ограничения по поводу формы уравнений, модель оказывалась поддающейся решению.

Геометрия «45-градусной» модели

Описанная модель поддается также четкой геометрической интерпретации. На рис. 1 изображена столь часто используемая в моделях такого рода линия, проведенная под углом 45° к оси абсцисс, эта линия представляет собой геометрическое место точек, для которых выполняется соотношение $C + I = Y$, так что конечное равновесие должно характеризоваться точкой, расположенной где-то на этой 45-градусной прямой.

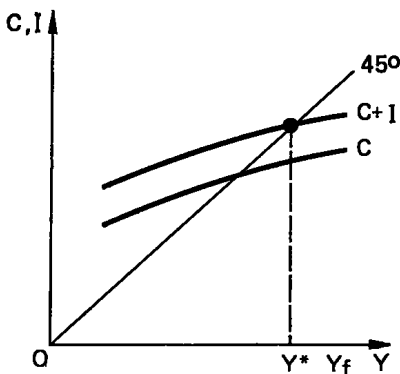


Рис. 1

Появляется здесь и обычная потребительская функция; однако к совокупной сумме потребительских расходов (C) здесь прибавляется реальный объем капиталовложений (I). Точка пересечения кривой $(C + I)$ с 45-градусной линией и определяет равновесный уровень выпуска продукции (Y^*), а также связанную с ним равновесную величину реальных расходов ($C + I$). Зная производственную функцию, связывающую занятость N с объемом реальной продукции — подобное соотношение можно выразить как $N = N(Y)$, — можно в явном виде определить и равновесный уровень занятости.

Среднюю склонность к потреблению, характеризующую отношением C/Y , можно вывести, либо воспользовавшись данным графиком, либо прибегнув к математическим формулам, описывающим потребительскую функцию. Угол между касательной к кривой потребительской функции (C) и осью абсцисс, рассчитываемый для каждого значения дохода Y , дает представление о *предельной* склонности к потреблению ($\Delta C/\Delta Y$). В соответствии с теорией Кейнса,

«закон предельной склонности к потреблению» предполагает, что $1 > \Delta C / \Delta Y > 0$, иначе говоря, потребление должно расширяться вместе с ростом дохода, но прирост потребления должен быть меньше, чем увеличение дохода.

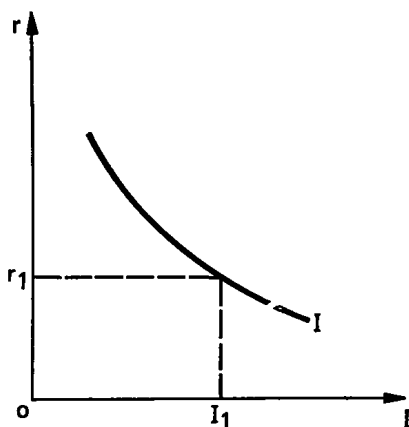


Рис. 2

На рис. 2 изображена инвестиционная функция, характеризующая увеличение инвестиций при снижении ставки процента. При $r = r_1$ инвестиции достигнут уровня I_1 . Величину I_1 можно также нанести на график потребительской функции, добавив к соответствующей величине C (см. рис. 1). В таком случае совокупный прирост дохода Y ,

равный ΔY , будет, как можно видеть из рис. 1, превосходить исходную величину инвестиций I . Тем самым реализуется отношение «мультиплицирования», на которое указывали Кан и Кейнс: инвестиционные расходы повлекут за собой в несколько раз больший прирост дохода.

Инфляционный и дефляционный «разрывы»

В соответствии с рис. 1 равновесие устанавливается в точке Y^* . Если символом Y_f обозначить объем продукции, достигаемый в условиях полной занятости, то разность $Y_f - Y^*$ будет характеризовать величину «дефляционного разрыва» («deflationary gap»). В этом случае следовало бы рекомендовать мероприятия, направленные либо на расширение C (достигаемое, например, в результате сокращения личного подоходного налога), либо на увеличение размеров I (скажем, путем снижения налогов на доходы предпринимателей или с помощью кредитно-денежной политики, направленной на снижение r). Если бы в этой модели учитывались и государственные расходы (G), можно было бы прибегнуть также к увеличению этих расходов, тем самым они дополнили бы рост капиталов-

вложений, обеспечивая аналогичный мультипликационный «толчок».

В случаях, когда точка пересечения кривой $(C + I)$ оказывается справа от Y_f , имеет место «инфляционный разрыв» («inflationary gap»). Мероприятия фискальной политики при этом должны обеспечить уменьшение величин C , I и G . При такой интерпретации процессы инфляции и дефляции (безработица) рассматривались как некие симметричные явления: фискальная политика сводилась к тому, чтобы «крутить» краны, регулирующие подачу горячей и холодной воды ¹⁷.

Функция ликвидности

На рис. 3 изображен типичный график, показывающий, как определяется норма процента. Спрос на деньги может быть описан как сумма двух функций $L(Y)$ и $L(r)$, где $L(Y)$ характеризует введенное Кейнсом понятие «транзакционного спроса» (подразумевается, что по мере расширения производства и увеличения занятости растет спрос на деньги, требующиеся для их финансирования). Масштабы такого спроса, как правило, не обнаруживают особой чувствительности по отношению к изменениям нормы процента. Функция $L(r)$ характеризует «спекулятивные мотивы» хранения денег, это позволяет связать спрос на деньги с изменениями процентных ставок: так, отрезок кривой L , задаваемый соотношением $L - L_t = L_s$ (см. рис. 3), описывает «спекулятивный» спрос на деньги, который чувствителен к изменениям нормы процента. А изменения спроса на деньги, связанного с тем, что в нашем мире, полном неопределенности, следует хранить некоторые резервы на случай непредвиденных расходов, т. е. изменение «спроса из соображений предосторожности»

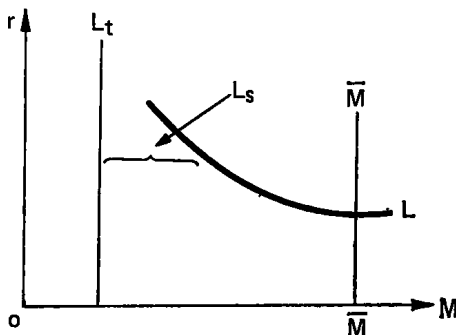


Рис. 3

(«precautionary demand»), можно увязать с движением Y или r .

Предложение денег изображается прямой линией M ; эта величина характеризуется нулевой эластичностью по проценту, она определяется центральным банком. Некоторая часть кривой, характеризующей функцию ликвидности, почти горизонтальна, обладает бесконечно большой эластичностью по проценту и представляет собой «ликвидную ловушку». За пределами этого участка изменения совокупной денежной массы оказывают влияние на норму процента, тогда как в рамках отрезка, характеризующего совершенной эластичностью, изменения массы денег в обращении оставляют норму процента нетронутой.

«Фискализм» как выражение кейнсианства

Многие полагают, что формальный аппарат кейнсианства обеспечил теоретическую основу для разработки соответствующей фискальной политики. В то же время авторы, не столь увлеченные интеллектуальными прелестями этой теории, видят в кейнсианской концепции просто полезное рационалистическое оправдание правительственных программ активного вмешательства в экономику. В любом случае «фискализм», как заметил Хикс, мирно ужился с кейнсианством¹⁸.

Представители раннего кейнсианства, учитывавшие реальный ход событий, нередко исходили из того, что динамика капиталовложений не обнаруживает особой чувствительности к снижению нормы процента. В условиях, когда процент по долгосрочным государственным облигациям вплоть до 1940 г. составлял 2,1 %, а по краткосрочным — лишь 0,014 %, трудно было отыскать широкие возможности для сокращения нормы процента (совсем иную ситуацию можно наблюдать в наше время: так, в 1975 г. указанные ставки процента достигли соответственно 8 и 7 %). Государственные расходы в эпоху раннего кейнсианства, по-видимому, могли служить более эффективным средством «мультиплицирующего стимулирования», чем мероприятия денежно-кредитной политики, направленные на дальнейшее снижение процентных ставок.

Равным образом при существовавшем тогда уровне денежного дохода сокращение налогов вряд ли могло бы сообщить интенсивные стимулы процессам расширения личного потребления. Иную картину можно было наблюдать в годы пребывания у власти администрации Кеннеди, когда уровень доходов, а также налогов был намного выше: в таких условиях обретала смысл программа налоговых льгот.

Росту государственных расходов благоприятствовало и то, что миру изобилия, как метко выразился Гэлбрейт, присущ «избыток частного богатства при скудости общественных благ». С точки зрения Гэлбрейта, «общественная сфера» влачила жалкое существование, испытывая острую потребность в крупных вложениях, и таким образом дополнительные государственные расходы могли обрести еще одно преимущество перед программами сокращения налогов, которые предусматривали менее важные задачи — расширение частного потребления¹⁹.

В своем обзоре кейнсианской теории мы не станем отвлекаться от главной цели, приводя подробную характеристику предписаний «фискализма», ведь эта доктрина вновь и вновь излагается на страницах выпускаемых учебных пособий. Лучшее из того, что можно отыскать в «фискалистском кейнсианстве», выражено краткой и четкой характеристикой функциональных финансов, принадлежащей А. П. Лернеру. Лернер заметил, что все действия, с помощью которых правительство может влиять на занятость, сводятся к следующему перечню: во-первых, оно может покупать или продавать; во-вторых, оно может предоставлять ссуды или занимать деньги, и, наконец, в-третьих, оно может выплачивать субсидии или взимать налоги²⁰. Прибегая к первому из перечисленных действий в каждом из трех случаев, правительство будет способствовать расширению производства и занятости, в то время как осуществление альтернативного варианта указанных действий влечет за собой ограничение производства.

Кроме того, в прежние времена все верили, что инфляция прекратится, как только начнет сокращаться объем производства. Позднее Лернер выступил против подобных представлений канонизированного «фискалистского кейнсианства», он открыто признал, что уровень цен может быть стабилизирован только с помощью политики доходов.

Недостатки рассматривавшейся модели

Перейдем теперь к рассмотрению некоторых недостатков упоминавшейся выше «45-градусной» модели.

1. Главная ошибка — это упрощенное представление, согласно которому экономика может страдать либо от безработицы, либо от инфляции, и связанные с этим надежды, будто с каждым из указанных зол можно справиться, применяя взаимоисключающие фискальные меры.

Несмотря на предупреждения Кейнса о том, что инфляцию и безработицу нельзя считать просто противоположными зеркальными отражениями друг друга, в теории продолжала господствовать доктрина симметричности этих состояний. И когда кейнсианские учебники завоевали мир, многие страны, особенно развивающиеся, столкнулись одновременно с инфляцией и безработицей. Тем не менее студентов по-прежнему учили, что при безработице требуется рост величин C и I , а во время инфляции — их сокращение²¹. Потребовалось лишь возникновение «стагфляции» в промышленно развитых странах для того, чтобы такой разрыв между теорией и реальной действительностью оказался нетерпимым, чтобы стали очевидными грубые ошибки кейнсианской концепции.

Некоторые известные кейнсианцы видели единственный источник инфляции в наличии «избыточного спроса». И до сегодняшнего дня они отказываются признать, что чрезмерный рост денежной заработной платы и жалованья может играть роль «демона» инфляции²².

2. Одно из несоответствий в теории обнаруживается чрезвычайно просто. Рассматривая уравнения и диаграммы, мы можем заметить, что все величины представлены в *реальном выражении*, уровень цен здесь просто не фигурирует. И тем не менее на основе подобных представлений обсуждаются проблемы инфляции со ссылкой на модель, не содержащую уровня цен!

3. С первых работ Кейнс в своем анализе неизменно обращался к такому понятию, как «единица заработной платы», которое мы здесь можем интерпретировать просто как среднюю денежную заработную плату. Чаще всего Кейнс исходил из того, что такая единица сохраняет постоянную величину. Повышение или понижение средней денежной заработной платы повлекло бы за собой изменение уровня цен, причем соответствующее повышение или

понижение цен практически было бы пропорционально изменению заработной платы²³.

Тем не менее кейнсианцы настаивали на том, что в ходе анализа должны использоваться «реальные» величины, корректируя показатели в соответствии с изменением уровня цен. Решая вопрос о том, что выбрать в качестве единицы измерения: цены товаров или денежную заработную плату, Хансен полагал, что, «по существу, этот вопрос не столь уж важен»²⁴. Подобное решение, конечно, может иметь смысл, но тогда на какой-то стадии анализа так или иначе надо было вернуться к вопросу о денежной заработной плате и ввести ее в рассмотрение в качестве экзогенного параметра. При определении уровня цен кейнсианская теория обычно просто игнорировала столь важную в этом случае роль денежной заработной платы, вместе с тем из поля зрения исчезли последствия изменений денежной заработной платы (а следовательно, и уровня цен) для денежно-кредитной политики.

Неспособность последователей Кейнса уяснить подлинное значение «единицы заработной платы», или денежной заработной платы, в его теоретической системе сыграла роль «последней соломинки», надломившей спинной хребет кейнсианства²⁵.

4. Кейнс учил, что стимулом инвестиций является «жизнедеятельное начало», которое преодолевает неопределенность, присущую инвестиционному процессу; именно желание действовать, а не тщательно взвешенный расчет руководит решениями в сфере накопления капитала. Но в таком случае инвестиционную функцию следовало записать хотя бы так: $I = I(r, \phi)$, где ϕ как-то характеризует ожидания и стремление к действию. Как раз через этот «канал» общая атмосфера доверия включалась бы в общую характеристику тех импульсов, которые руководят действиями участников хозяйственного процесса. Кейнсианцы же склонны были представлять инвестиции как функцию прошлого выпуска продукции (это вытекает из принципа акселерации) или прошлых прибылей, а также оперировать другими, столь же «механичными» взаимосвязями.

5. Кейнс никогда не предполагал, что его теорию будут интерпретировать таким образом, будто M сохранит неизменную величину при увеличении Y и N (занятости). Тем не менее существует множество кейнсианских моде-

лей, в которых M постоянно (иначе говоря, $M = \bar{M}$). В монетаристских моделях подобная гипотеза является обычным делом; изменившееся предложение денег монетаристы рассматривают как некое экзогенное явление. Но теория Кейнса постулировала, что такие изменения носят в определенной мере эндогенный характер.

6. В «45-градусной» модели полностью игнорируются вопросы, связанные с распределением доходов. Вину за этот пробел теории также можно возложить и на Кейнса. Исправить положение пытались его последователи, скажем Джоан Робинсон и Николас Калдор (а также автор данной главы) ²⁶.

7. Макроэкономическая теория оказалась у кейнсианцев противоестественно разлученной с микроэкономической теорией: все чаще стали появляться специалисты либо в одной, либо в другой области. И все же существуют возможности, позволяющие соединить представления обо всей экономике в целом с пониманием процессов, происходящих в отдельных отраслях и фирмах (см., например, один из следующих параграфов, в котором излагается теория совокупного спроса и совокупного предложения).

Хиксианские модели, предполагающие пересечение кривых $IS-LM$

Именно внутренняя логическая непоследовательность, присущая подходу Хансена — Самуэльсона, вызвала к жизни хиксианскую версию кейнсианства. Но сначала охарактеризуем вкратце эту непоследовательность.

На рис. 1, изображающем кривую $C + I$, численные значения потребительской и инвестиционной функций складываются. Вследствие этого объем Y определяется в точке пересечения кривой $(C + I)$ и прямой, проходящей под углом в 45° к оси абсцисс. Но чтобы определить I , требуется знать норму процента r . Последняя же в свою очередь зависит от функции ликвидности, «составленной» из двух функций, $L(Y)$ и $L(r)$. Итак, для определения r необходимо знать Y , в то время как Y невозможно определить, не зная r ! Для того чтобы разорвать этот замкнутый круг, и был использован разработанный Хиксом аппарат кривых $IS - LM$. Указанный метод был описан Хиксом в его рецензии на «Общую теорию», опубликованную вскоре после выхода книги ²⁷.

Из тождества, определяющего $Y = C + S$, где символ S

обозначает сбережения, впоследствии вывели функцию сбережений $S = S(Y, r)$. Используя кейнсианское тождество $I = S$ (поскольку $Y = C + I$ и $Y = C + S$), можно непосредственно перейти к важному уравнению, определяющему кривую IS .

$$S(Y, r) = I(r). \quad (6)$$

Далее, приравнивая численное значение функции ликвидности сумме, характеризующей предложение денег, можно записать следующее соотношение:

$$L(Y, r) = \bar{M}. \quad (7)$$

При наличии двух уравнений с двумя неизвестными система в принципе оказывается поддающейся решению. В уравнении (6) r рассматривается как параметр, необходимый для выведения функции IS ; уравнение (7), где в качестве параметра использован Y , позволяет вывести кривую LM ; точка пересечения кривых IS и LM характеризует общее решение системы уравнений.

Кривые IS и LM изображены на рис. 4. Любое изменение инвестиционной функции, функций сбережения или ликвидности, равно как и изменение M , повлечет за собой сдвиг указанных кривых на наших графиках.

Критика модели, использующей кривые IS и LM

Конечно, модель Хикса уже не содержит отмечавшегося выше внутреннего противоречия, и все же ей присущи те же недостатки, что и модели, использующей «45-градусную линию». Так, и хиксианская схема не принимает в расчет уровня цен и связи цен с денежной заработной платой. Из рассмотрения «благоразумно» исключен вопрос о стагфляции (или слампфляции).

Между тем указанная теория легко могла бы учесть действие факторов, определяющих распределение доходов, и связать их с выводимой IS -функцией следующим образом:

$$Y = I(r)/s, \quad (8)$$

где $s = S/Y$ характеризует «среднюю» склонность к сбережению.

Но

$$s = s_w W/Y + s_r R/Y, \quad (9)$$

где W — сумма заработной платы,

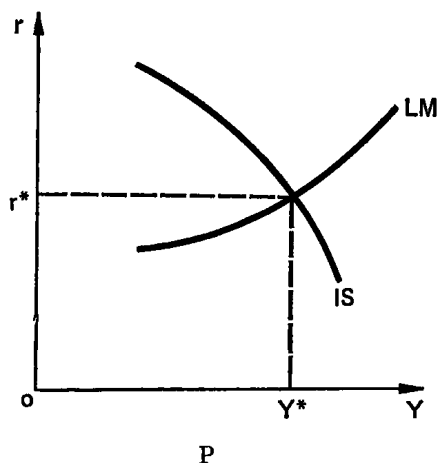
R — валовые «прибыли» (точнее, все доходы, кроме заработной платы).

Поскольку же доля заработной платы в доходах $\omega = W/Y$ равна $\pi = R/Y$, доля остальных доходов

$$Y = I(r)/s_w \omega + s_r \pi. \quad (10)$$

Если в уравнении (10) $s_w \neq s_r$, то величина дохода определяется его распределением между заработной платой и прибылью. Учитывая существующее неравенство в распределении доходов, можно полагать, что $s_r > s_w$. Согласно простейшей версии этой теории, получатели заработной платы весь свой доход тратят,

а капиталисты все свои доходы сберегают, иначе говоря, $s_w = 0$, а $s_r = 1$. Доход в этом случае зависит исключительно от инвестиций и от доли прибыли в общей сумме доходов ²⁸.



Кейнсианство и кривая Филлипса

Большинство споров по поводу модели $IS - LM$ было связано с уточнением формы соответствующих функций. Участники этой дискуссии были поглощены, однако, рассмотрением частных вопросов — ведь возможности теоретического исследования оставались чрезвычайно узкими, поскольку модель не принимала в расчет переменную, характеризующую уровень цен.

Знаменитая статья А. У. Филлипса открыла новые спасительные возможности для кейнсианской теории. Сбрав эмпирические данные, относящиеся к Великобритании (за период с 1861 по 1957 г.), Филлипс установил наличие корреляции между уровнем безработицы и изменениями денежной заработной платы; для изображения этой зависимости использовалась диаграмма, по оси абс-

цисс которой откладывались величины U , характеризующие долю безработных в общей численности рабочей силы, а по оси ординат — w , относительное годовое изменение денежной заработной платы. Тогда соотношение между

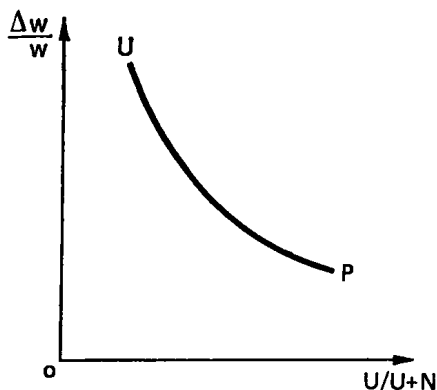


Рис. 5

этим величинами может быть формально описано кривой типа UP (см. рис. 5).

Прибегнув к аппарату кривых Филлипса, кейнсианцы смогли предложить более правдоподобную теорию инфляции²⁹. Уровень занятости в такой концепции определялся на основе хиксианской модели. Рассчитав уровень безработицы и затем включая в анализ кривую Филлипса, сторонники кейнсианской теории могли определить ожидаемое из-

менение денежной заработной платы. Далее, опираясь на уравнение, связывающее денежную зарплату с ценами, можно было определить и темпы развития инфляции. В эконометрических моделях использовалось, например, уравнение цен, имевшее следующий вид:

$$P = kw/A, \quad (11)$$

где w представляет собой средний уровень денежной заработной платы и жалованья;

A — средний уровень производительности труда;

k — средняя «ценовая наценка» на удельные затраты по оплате рабочей силы (w/A), или величина, обратная доле заработной платы в единице продукции (иначе говоря, $k = 1/w$)³⁰.

Предположим, что в уравнении (11) $k = \bar{k}$; статистические данные свидетельствуют, что k лишь незначительно меняется как на протяжении длительных периодов времени, так и от года к году³¹. А средний уровень производительности труда можно определить, прибегнув к рассмотрению функции, обратной производственной функции $N = N(Q)$ (поскольку $A = Q/N$). Таким образом приверженцы кейнсианской теории, используя модель

$IS - LM$, могли установить величину $Y (=Q)$; затем для того, чтобы определить уровень занятости, обращались к производственной функции. Далее они переходили к кривой Филлипса и с ее помощью могли рассчитать изменения денежной зарплаты и соответствующий уровень безработицы; на этой основе, наконец, определялся уровень цен.

Кривые Филлипса: кейнсианцев удовлетворяет постановка проблемы выбора

Использование кривых Филлипса придало кейнсианской теории весьма парадоксальное значение: оказывается, она охотно готова примириться с отрицательными последствиями, порождаемыми существованием безработицы. Тем самым приобрела респектабельность точка зрения, согласно которой экономика сталкивается одновременно как с безработицей, так и с инфляцией, причем, согласно новым представлениям, одно из этих зол можно уменьшить только за счет усиления другого. Обычным делом стали разговоры о «выборе» между большей безработицей и меньшей инфляцией (или наоборот). Неприятная альтернатива была возведена в ранг непреложного «естественного» закона; считалось, что мы должны предпочесть либо сдерживание инфляции, либо ограничение безработицы, а с тем и другим сразу нам просто не справиться. Оптимистические представления Кейнса насчет стабильной экономики явно были поколеблены необходимостью подобного «естественного» выбора одного из двух зол.

Оказавшись между двух огней, многие «кейнсианцы» должны были забыть о своей приверженности идее полной занятости. Кейнс верил в то, что человеческий ум можно направить на борьбу с «болезнями» экономики. Что же касается сторонников «хиксианского кейнсианства», то они следовали за Кейнсом лишь в том смысле, что использовали главным образом его аналитический «жаргон»; в частности, они продолжали оперировать потребительской и инвестиционной функцией, а также функцией ликвидности. Но теперь уже нельзя было утверждать, что эти экономисты вслед за Кейнсом пытаются отыскать пути, ведущие к обеспечению полной занятости: прежний лозунг «работу для всех» перестал служить моральным (а также экономическим) императивом — тем императивом, кото-

рый имел в виду Кейнс. Сегодня он уже не является той конечной целью, достижения которой следовало добиваться без нарушения демократических свобод. Так «хиксианские кейнсианцы» вынуждены были признать сам факт совместного существования безработицы и инфляции.

В этой связи заслуживает упоминания еще одна «аномалия»: любопытно, что кейнсианцы зачастую оказывались в одном лагере с представителями монетаризма, принимая переход к более жесткой денежно-кредитной политике и увеличению безработицы как средство борьбы против инфляции. Пренебрежение монетаристов к проблемам безработицы наложило отпечаток и на кейнсианские стереотипы.

«Сдвиги» кривых Филлипса

Споры начались по поводу данных, на основе которых строилась кривая Филлипса. Вместе с тем высказывались сомнения по поводу выбора самих переменных, фигурирующих в данной функции; так, ставился вопрос: не существует ли более тесной связи между денежной заработной платой и прибылью, поскольку в фазе процветания безработица низка, а прибыли высоки ³².

Другие авторы указывали на связь денежной заработной платы с ростом производительности труда, а также на влияние профсоюзных организаций ³³. Если статистические данные действительно подтверждают, что на графиках кривая Филлипса по-прежнему снижается по мере увеличения аргумента, то истолкования этого феномена, без сомнения, останутся эклектическими, привязывающими движение денежной заработной платы к множеству переменных.

Однако в большинстве случаев дискуссия разворачивалась под влиянием реальных событий. Изменения денежной заработной платы в период после 1968 г. в США, Англии, Австралии и в других странах вступили в противоречие с предсказаниями кривой Филлипса. Заработная плата увеличивалась вместе с ростом безработицы. Вместо того чтобы снижаться в «юго-восточном» направлении, кривая Филлипса неожиданно и непредсказуемо спускалась в «северо-западном» направлении.

Именно тогда и родилась «теория» так называемых сдвигов кривой Филлипса ³⁴. Поскольку увеличению безра-

ботицы сопутствует более высокая заработная плата, значит, «кривая Филлипса должна оказаться сдвинутой». То, что первоначально приветствовалось как открытая важная эмпирическая «закономерность», быстро трансформировалось в простое описание случайно совершающихся событий (*ad hoc ex post description*). Отныне кривые Филлипса перестали описывать будущие события; они стали служить печальной констатацией свершившегося (*post mortem*).

Изобретательные авторы предложили теорию, согласно которой сдвиги кривых были обусловлены тем, что рабочие (или их профсоюзные лидеры), определяя свои требования в отношении зарплаты, исходили из «инфляционных ожиданий». Такие ожидания порождали требования о повышении зарплаты, так что денежная зарплата росла, несмотря на сокращение числа рабочих мест. Вместо доктрины, рекомендующей политику ограничения денежной зарплаты, т. е. политику доходов, обычно предлагалось либо набраться терпения и ждать до тех пор, пока не изменится характер ожиданий, либо вопреки кейнсианским предписаниям прибегнуть к использованию денежно-кредитной политики для того, чтобы ограничить «инфляционные ожидания» и «в конечном счете» умерить масштабы увеличения денежной заработной платы и способствовать увеличению безработицы.

Странным оказывался весь ход мыслей сторонников кейнсианства: ведь если увеличение денежной зарплаты повинно в росте цен, то необходимо ограничить этот процесс и тем самым изменить характер «ожиданий». Такие ожидания сами по себе не могут привести к повышению цен — для этого потребовалось бы соответствующее увеличение заработной платы, которое означало бы повышение производственных издержек и вместе с тем расширение потребительского спроса ³⁵.

Впоследствии поток исследований, посвященных кривым Филлипса, стал постепенно иссякать, подобно фантазии, не выдержавшей столкновения с реальной действительностью.

Лозунг «игнорируем инфляцию» и курс на индексирование

Лишившись опоры в виде кривых Филлипса, многие известные кейнсианцы предложили просто игнорировать инфляцию и продолжать двигаться в том же направлении к достижению полной занятости ³⁶. Политические рекомендации этих авторов явно не предусматривали антиинфляционных мер; некоторые сторонники кейнсианства требовали лишь «корректировки» того неравенства, которое порождается инфляцией, а такая «корректировка» предполагает увеличение выплат по социальному страхованию, выпуск государственных облигаций с фиксированной покупательной способностью, поощрения эмиссии таких обязательств частными фирмами и т. п.

Таким образом, «игнорирование инфляции» слилось с рекомендациями кейнсианства, предусматривающими индексирование *, — подобное «корректирование», как правило, предполагало привязку к индексу потребительских цен. Любопытно, что за переход к индексированию высказались также и самые видные сторонники монетаризма — сердечное согласие кейнсианцев и монетаристов в этом вопросе перебросило мост через разделявшую их прежде идеологическую пропасть ³⁷.

Указанная проблема учета динамики цен долгое время обсуждалась на уровне самой общей риторики, очень мало внимания уделялось конкретным формам осуществления такого «корректирования». Извечным недостатком экономики частного предпринимательства, без сомнения, всегда была неспособность к «корректированию». Можно вспомнить, например, наболевший вопрос — неравенство в доходах: ведь «корректировка» доходов у одного человека может обернуться несправедливостью для другого. Оказывается, что подобные «корректировки» не такая уж простая вещь; кейнсианцы (равно как и монетаристы), разрабатывающие столь подробные проекты осуществления «корректировок», наверняка проявили бы больше мудрости, если бы позаботились об ослаблении инфляции и выступили против превращения большого числа людей в неких иждивенцев государства, живущих на благотворительные пособия.

Когда появились первые призывы «игнорировать инфляцию», ее темпы в США составляли примерно 5% в год.

В то время казалось, что достаточно высказать туманные намеки на соответствующие «корректировки», не придавая более повышению цен серьезного значения, как со временем инфляция прекратится. Когда же события приняли иной оборот и темпы роста цен стали измеряться двузначными числами, экономисты стали проявлять признаки уныния³⁸.

Вряд ли можно предполагать, что крайне неравномерный рост цен или чрезмерно высокие темпы развития инфляции могут способствовать принятию рациональных хозяйственных решений потребителями, бизнесменами или государством. Эффективности в распределении ресурсов на практике можно достичь лишь при условии сохранения устойчивых цен.

Что же касается предложений, предусматривающих выпуск частными фирмами облигаций, обладающих неизменной покупательной способностью, то они лишь свидетельствуют о том, насколько авторы этих советов не понимают элементарных фактов финансовой практики. Дело в том, что прибыли отдельной фирмы зависят от цен, по которым продаются ее собственные товары, а вовсе не от «общего» уровня цен. Выпуская облигации, частная фирма стремится снизить степень неопределенности, связанную с процентными платежами; ее цель состоит как раз в том, чтобы установить некую шкалу известных ей фиксированных платежей. Что же касается облигаций с индексированными платежами, то они будут лишь усиливать, а не ослаблять неопределенность. В условиях индексирования кредиторов волнует прежде всего следующий вопрос: будут ли цены на продукцию той или иной фирмы меняться быстрее (или медленнее), чем средний уровень цен, и будет ли в результате этого уменьшаться (или возрастать) вероятность того, что эта фирма окажется неплатежеспособной. Таким образом, фирмы и кредиторы окажутся участниками некой ценовой лотереи, определяющей в конечном счете судьбу их доходов.

Индексирование, по существу, один из подходов к вопросу о том, как повышать ежегодные (или ежемесячные) средние выплаты. Подобный подход представляет собой попытку «увязать» завтрашние платежи с событиями вчерашнего дня на основе соглашения, достигнутого сегодня. И лишь в очень редких случаях индексирование (если, скажем, оно влечет за собой увеличение денежной зарпла-

ты на 3—4% в год) могло бы способствовать уменьшению инфляции и неравенства, порождаемого движением цен.

Столь суровую оценку проектов индексирования — проектов, быстро промелькнувших как на монетаристской, так и на кейнсианской «сценах», не следует рассматривать как призыв к отказу от всякого увеличения выплат по социальному страхованию или от дополнительных платежей государственным служащим в годы инфляции. Увеличение доходов этих групп населения просто соответствует росту зарплаты рабочих и служащих в частном секторе. Наш скептицизм относится лишь к концепции универсального «индексирования» всех доходов.

Совокупный спрос и совокупное предложение

Альтернативной версией кейнсианства — версией, во многом созвучной идеям Кейнса относительно общей роли, которую играет в экономике денежная заработная плата и уровень цен, — по-видимому, может служить концепция совокупного спроса и совокупного предложения. Хотя такой подход свободен от многих недостатков, присущих «хиксианскому кейнсианству», он привлёк к себе гораздо меньше внимания³⁹. На рис. 6 (в) изображена «маршаллианская» кривая предложения для двух отраслей — *A* и *B*, причем каждая из них рассматривается как «представительная» отрасль своей группы. При ценах *P* уровень производства в отраслях *A* и *B* составит соответственно Q_1 . Перемножая соответствующие значения *P* и *Q*, получаем следующее выражение: $\sum P_1 Q_1 = P_1^a Q_1^a + P_1^b Q_1^b + \dots$, где $\sum P_1 Q_1$ представляет собой *ожидаемую* совокупную выручку, которая будет получена при цене предложения P_1 . Точно так же на основе отраслевой производственной функции $N = N(Q)$ можно определить размеры общей занятости, соответствующие каждому уровню Q_1 .

На рис. 6 (а) изображены размеры занятости, соответствующие каждому уровню *ожидаемой* валовой выручки $\sum PQ$. От показателей совокупной выручки ($Z = PQ$) нетрудно перейти к практическому построению кривой предложения отрасли, а также оценить объем производимой продукции и соответствующие масштабы занятости. При этом предполагается следующее ограничение: любая совокупная сумма выручки неравномерно распределена. В хиксианской и хансеновско-самуэльсоновской

концепциях используется еще более жесткое ограничение; они исходят из того, что общая структура продукции остается постоянной. Иначе говоря, когда меняются размеры Y , это означает, что объем производства в каждой отрасли претерпевает пропорциональные изменения.

Для того чтобы построить кривую совокупного спроса, поставим следующий вопрос: «Каким окажется спрос на продукцию, если производство в отдельных отраслях

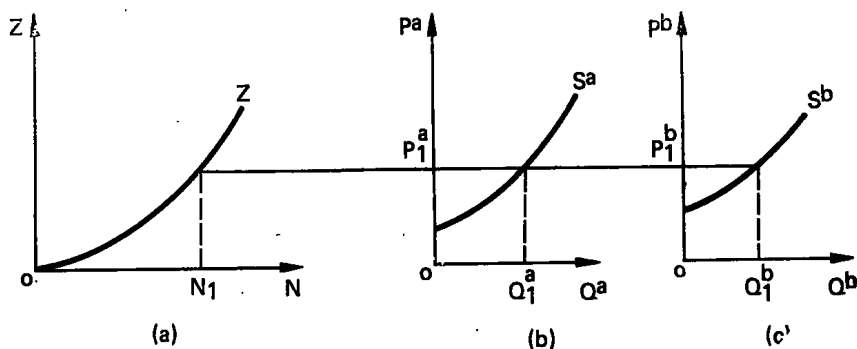


Рис. 6

в соответствии с кривой предложения для каждой отрасли будет составлять Q_1, Q_2, \dots и т. д.?» Таким образом можно определить объем предполагаемых расходов при различных ценах предложения и построить кривую спроса, предъявляемого каждой отраслью $D - O$ (см. рис. 7 (b)). Такая кривая, по существу, представляет собой геометрическое место точек, находящихся на обычных кривых спроса и соответствующих какому-то «данному» уровню дохода или «данному» объему занятости. Например, спрос на продукцию, равный Q_1^d , соответствует (см. рис. 7 в) расходам $P_1^a Q_1^d$, цене предложения P_1^a и объему производства Q_1^a . Переходя к агрегированию таких предполагаемых расходов по всей экономике, мы можем построить кривую совокупного спроса, как это показано на рис. 7 (а). Следует заметить, что при каждом уровне N кривая совокупного спроса (D) будет предполагать точно те же цены, что и кривая совокупного предложения.

На рис. 8 изображены кривые D и Z . Точка их пересечения характеризует состояние равновесия, причем послед-

нее на этот раз описывает и занятость в масштабах всей экономики, и полную сумму валового дохода (или валового частного продукта).

Обычно при построении кривых предложения для отрасли используются следующие две основные гипотезы: 1) заданы цены факторов производства и 2) заранее опре-

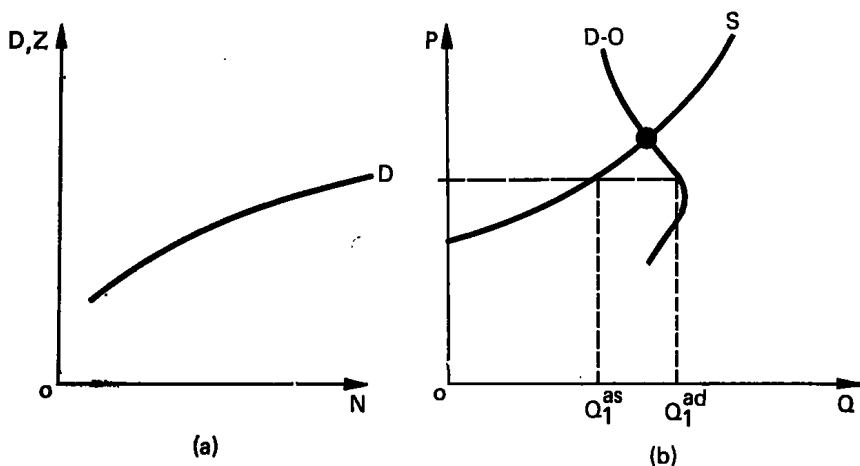


Рис. 7

делена производительность факторов производства, иначе говоря, задана производственная функция, определяющая соотношение между затратами и выпуском продукции. С помощью этих двух гипотез можно построить кривую предложения для каждой отрасли; кривая предложения предполагает также наличие конкурентных рынков. Что же касается второй из указанных предпосылок, то в краткосрочной макроэкономической теории в качестве главного переменного фактора выступает труд.

При изменении денежной зарплаты всякий раз можно наблюдать «сдвиг» кривых предложения. При этом неизбежно должен иметь место «параметрический сдвиг» функций Z и D (см. рис. 9, на котором кривые D_1 и Z_1 соответствуют денежной зарплате w_1 , D_2 и Z_2 — денежной зарплате w_2 , причем $w_2 > w_1$). Из приведенной диаграммы можно видеть, что повышение денежной зарплаты способствует понижению равновесного уровня занятости. Такой вывод следовал и из традиционной, «докейнсиан-

ской», экономической теории; мы же знаем теперь, что подобное явление оказывается возможным только при наличии некоторых денежно-кредитных ограничений ⁴⁰.

Задавая все новые увеличивающиеся значения w и выявляя соответствующий «параметрический сдвиг» кривых D и Z , можно построить кривую спроса на труд, харак-

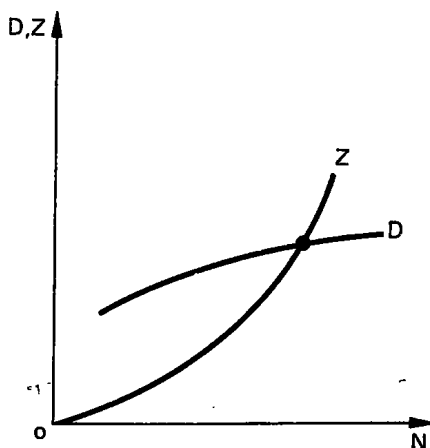


Рис. 8

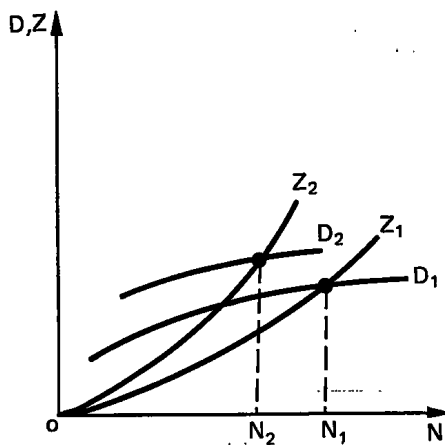


Рис. 9

теризующую связь между изменениями денежной (но не реальной) зарплаты и занятостью. Аналогичный аналитический аппарат может быть использован и при решении проблем теории экономического роста, а также теории денег и при анализе распределения доходов ⁴¹.

Подобная теоретическая схема с самого начала включает в сферу анализа уровень цен; кроме того, она позволяет объединить микроэкономическую и макроэкономическую теории. После краха доктрины, основанной на использовании кривых $IS - LM$, подобная альтернативная версия кейнсианской теории может получить более широкое распространение.

Государственный долг

К перспективам непрекращающихся дефицитов федерального бюджета и растущей национальной задолженности сторонники «фискального» кейнсианства относились весьма хладнокровно. Исходя из того, что с точки

зрения всего общества государственные расходы оказывают положительное влияние на рост занятости, они полагают, что дополнительное налоговое бремя (связанное с выплатой процентов по этой задолженности) должно характеризоваться отношением увеличивающихся процентных платежей к растущему доходу, иначе говоря,

Проценты по государственному долгу/Национальный доход = Бремя процентных платежей по государственной (12) задолженности.

Отсюда следует, что до тех пор, пока национальный доход растет быстрее, чем процентные платежи, «бремя» государственной задолженности будет уменьшаться и «чистое» налоговое бремя, связанное с управлением государственным долгом, сократится. Точно так же, если процентные платежи учитываются в качестве доходов, то в соответствии с определением (12) указанное отношение должно быть меньше единицы или равно единице: в этом случае всегда окажется достаточно «доходов», чтобы оплатить обязательства, связанные с существованием государственного долга.

Была и точка зрения, делавшая акцент на другую сторону вопроса: наличие большого государственного долга означает наличие облигаций, в которых их владельцы видят один из важных элементов своего имущества. Если государство становилось должником, то население оказывалось владельцем долговых обязательств. Наличие финансовых активов в форме государственных облигаций благодаря «эффекту богатства» должно было оказывать благоприятное воздействие на увеличение потребления. Что же касается предпринимателей, то здесь фирмы, имеющие облигации, могли бы использовать их при получении ссуд в качестве дополнительного обеспечения. Задолженность, конечно, можно было бы уменьшить, прибегнув к более высоким налогам, однако такие налоги оказали бы неблагоприятное влияние на потребительские расходы. Кроме того, погашение правительством своих обязательств заставило бы людей почувствовать себя обедневшими, им пришлось бы платить более высокие налоги для того, чтобы казначейство смогло выкупить у них облигации, в результате чего они лишились бы части своих активов. Поэтому, за исключением некоторых особых случаев, к идее сокращения государственного долга обычно относились скептически.

Некоторые экономисты доказывали, что государственные займы просто передвигают «бремя» задолженности на будущие поколения; однако сторонники кейнсианства возражали им, подчеркивая, что «будущие» поколения при этом также унаследуют облигации и финансовые активы. Кроме того, утверждалось, что на самом деле не существует какого-либо способа «перемещения» реального «бремени» задолженности в будущее и если нынешнее поколение оказалось достаточно сообразительным, чтобы справиться с таким «бременем», то ничто не мешает будущим поколениям проявить такую же смекалку. Во всяком случае, большая часть национального долга накапливается во время войны или в периоды высокой безработицы, а трудности, связанные с войной и безработицей, уж никак нельзя «сдвинуть во времени».

Подобное отношение к проблеме государственной задолженности вытекало из самого кейнсианского образа мышления. И хотя этот спор так и не завершился, один из аспектов дискуссии вызвал особенно оживленный обмен мнениями представителей «академической теории»: противники кейнсианства полагали, что, уплачивая налоги, частные лица оказываются «вынужденными» сокращать спрос на готовую продукцию и материальные ресурсы. А те, кто «добровольно» покупает облигации, не приносят никаких жертв в настоящее время и к тому же получают процентные платежи в будущем за счет тех, кто сегодня вынужден платить налоги ⁴². Спор еще более запутался благодаря недостаточно четким толкованиям понятия «инфляция», в ряде случаев предполагалось, что дефициты порождают инфляцию даже тогда, когда цены не обнаруживают повышения.

Куда идет кейнсианство?

Признавать несоответствие теоретической модели Хикса, использующей кривые $IS - LM$, а также промахи кейнсианской инфляционной политики и полагать при этом, что «хиксианское кейнсианство» просто требует некоторого «ремонта», значило бы недооценивать подлинное положение дел: ведь развитие инфляции обнаружило, что все «здание» пришло в ветхое состояние и покосилось. Выше мы рассмотрели некоторые этапы развития кейн-

сианской теории. Ее приверженцы каждый раз хватались за новую соломинку, создавая очередную разновидность указанной концепции. На протяжении прошедших пятнадцати лет они маршировали парадным строем, и на их знамени сначала была изображена «45-градусная» линия, затем на нем красовалась эмблема модели $IS - LM$, сначала они шагали под мелодию «кривая Филлипса», затем вальсировали под звуки «сдвиги кривой Филлипса», распевали песни «Забудем об инфляции» и бормотали унылые речитативы насчет индексации. И тем не менее в наших учебниках по-прежнему господствуют иллюзии, будто все в кейнсианской теории логично, «научно обоснованно» и она одержала немало побед⁴³. И все же лишь немногие сохраняют убеждение, что кейнсианство по-прежнему остается той самоуверенной, неуязвимой и мощной теоретической системой, которая господствовала в 50-е годы.

Теория самого Кейнса во многом способна, конечно, противостоять той критике, которой подвергается ныне так называемое кейнсианство. Реконструкция этой системы должна была бы приблизить анализ к тому, о чем Кейнс старался сказать и что слишком многие кейнсианцы отказались понять⁴⁴. Поэтому и период ношения траура по кейнсианству — траура, вызванного тем, что эта теория несостоятельна, — возможно, окажется коротким: ведь суровые приговоры выносились большей частью без достаточных оснований.

Пенсильванский университет

¹ Кейнс Д. Ж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., «Прогресс», 1978, с. 85.

² Weintraub S. The Keynesian Light that Failed.— *Neb-rasska Journal of Business and Economics* 14 (Autumn 1975), p. 3—20.

³ Исходные идеи были опубликованы в статье: Hicks J. R. Mr. Keynes and the «Classics».— *Econometrica* 5 (1937), p. 147—159.

³ Weintraub S. Classical 45° Keynesianism: A Plea for Its Abandonment.— В: *Classical Keynesianism, Monetary Theory, and the Price Level*. Philadelphia, Chilton, 1961. См. также: Weintraub S. The Keynesian Theory of Inflation: The Two Faces of Janus?— *International Economic Review* 1 (May 1960), p. 143—155.

⁵ Robinson J. Economic Heresies. New York, Basic Books, 1971, p. 90, и The Second Crisis of Economic Theory.— *American Economic Review* 62 (May 1972).

⁶ Leijonhufvud A. On Keynesian Economics and the Economics of Keynes. New York, Oxford University Press, 1968,

Книга содержит превосходную критику «кейнсианской концепции», но автор заходит, пожалуй, слишком далеко, приписывая Кейнсу вальрасову⁷ теорию общего равновесия.

⁷ В недавно опубликованной статье А. П. Лернер отмечал, что, рассматривая необходимость контроля над денежной заработной платой, Кейнсшел «часто впереди самого себя». См.: L e r n e r A. P. From the Treatise on Money to the General Theory.— *Journal of Economic Literature* 12 (March 1974), p. 42. Аналогичным образом Дж. Хикс в кн.: H i c k s J. Crisis in Keynesian Economics. New York, Basic Books, 1974, признает, что экономисты не смогли по достоинству оценить употребление Кейнсом такого понятия, как «единица заработной платы». С некоторым запозданием (через 37 лет) он формулирует «Теорему заработной платы» Кейнса, согласно которой движение денежной заработной платы определяет динамику общего уровня цен (с. 59—60). Вряд ли сам Кейнс виноват в том, что «кейнсианцы» так чудовищно неверно понимали его теорию, скорей всего, в этом повинны, так сказать, «второсортные» кейнсианцы, принявшие стандартную трактовку указанной теории.

⁸ Очень четкое изложение этой версии принадлежит Элвину Хансену. См. кн.: H a n s e n A. Monetary Theory and Fiscal Policy. New York, McGraw-Hill, 1949, ch. 5. Однако это, разумеется, не самый ранний вариант, излагавший «кейнсианскую концепцию». Указанная концепция получила особенно широкое распространение благодаря тому, что она излагалась во всех девяти изданиях популярного учебника Поля Самуэльсона. См.: S a m u e l s o n P. Economics, 1st—9th eds. New York, McGraw Hill, 1948—1973. На русском языке: С а м у э л ь с о н П. Экономика. М., «Прогресс», 1964.

⁹ K l e i n L. The Keynesian Revolution. New York, Macmillan, 1947; D i l l a r d D. The Economics of John Maynard Keynes. New York, Prentice-Hall, 1948.

¹⁰ Примечательно замечание самого Хикса, высказанное в последующие годы: по его словам, он никогда не ожидал, что анализ, основанный на функциях $IS-LM$, «будут считать... завершенным». См.: H i c k s J. Crisis in Keynesian Economics. New York, Basic Books, 1974, p. 6.

¹¹ W e i n t r a u b S. Some Hicksian Revision and Recantation: A Review Article.— *Journal of Economic Issues* 10 (1976).

¹² Как заметил Хикс, «кейнсианство превратилось в фискалистскую теорию (fiscalism)», как только оно признало неспособность стимулировать инвестиции путем понижения нормы процента. См.: H i c k s J. Crisis in Keynesian Economics, p. 33.

¹³ Первые свои выводы Лернер сформулировал в 1944 г. в кн.: L e r n e r A. P. The Economics of Control. New York, Macmillan, 1944, ch. 24. Последовательное изложение этой концепции можно найти и в его последней работе: L e r n e r A. Keynesianism: An Exaggerated Demise and a Premature Funeral. mimeographed (paper delivered at the conference on the Relevance of the New Deal to the Present Situation, City University of New York, 23—25 June 1975).

¹⁴ L e r n e r A. P. On Keynes.

¹⁵ Поль Самуэльсон замечал, что «пересечение линии, характеризующей $C(Y) + I$, с линией, проведенной под углом 45° к оси абсцисс, дает нам простейший «кейнсианский крест», который с логической точки зрения представляет собой примерно то же, что

пересечение «маршаллианских кривых спроса и предложения». — Samuelson P. The Simple Mathematics of Income Determination. — B: Income Employment and Public Policy: Essays in Honor of Alvin H. Hansen. New York, Norton and Co., 1948, p. 135.

¹⁶ Hansen. Monetary Theory and Fiscal Policy.

¹⁷ В одной работе, посвященной «симметрии» инфляции и безработицы, мы читаем: «Депрессия и инфляция, по существу, противоположны друг другу, первая есть следствие недостатка эффективного спроса, тогда как вторая — следствие его «избытка». См.: Vishop R. L. Alternative Expansionist Fiscal Policy. — B: Essays in Honor of Alvin H. Hansen, p. 318. Нет необходимости говорить, что и в огромном множестве других работ можно найти те же самые утверждения.

¹⁸ Последовательное изложение этого тезиса приведено в кн.: Heller W. W. New Dimensions of Political Economy. Cambridge, Harvard University Press, 1966.

¹⁹ Galbraith K. The Affluent Society. Boston, Houghton Mifflin, 1958, Chs. 18—22. Гэлбрейт, надо отдать ему должное, выступал также за введение более высокого налога с оборота, если последний оказывался единственно доступным средством финансирования необходимых общественных проектов.

²⁰ Lerner A. P. The Economics of Employment. New York, McGraw-Hill, 1951, p. 127.

²¹ Нетрудно привести примеры, когда развивающиеся страны следовали рекомендациям, содержавшимся в «кейнсианских» учебниках, несмотря на то что экономические трудности, с которыми они сталкивались, не имели ничего общего с неприятностями, порождаемыми стагнацией.

²² Прибегая к терминологии столь часто используемых вальрасовых моделей, можно утверждать, что «избыточное предложение» — это фактор, оказывающий понижающее давление на уровень цен, тогда как «избыточный спрос» — это фактор, обуславливающий их повышение. Как признавал Хикс (печально, но факт), «кейнсианские» теории лишь в редких случаях уделяли внимание проблемам денежной заработной платы.

²³ Hicks J. Crisis, p. 59.

²⁴ Hansen A. H. Guide to Keynes. New York, McGraw-Hill, 1953, p. 44.

²⁵ Как раз это обстоятельство я и подчеркивал в своих работах, по крайней мере начиная с работы: A General Theory of the Price Level. Philadelphia, Chilton, 1959, и кончая книгой Keynes and the Monetarists. New Brunswick, Rutgers University Press, 1973.

²⁶ Дальнейший анализ этого вопроса и более подробную библиографию можно найти в моей работе: Weintraub S. Keynes and the Monetarists, essays 8, 9.

²⁷ Hicks. Mr. Keynes and the «Classics».

²⁸ Weintraub S. Keynes and the Monetarists, essays 8, 9.

²⁹ Phillips A. W. The Relation Between Unemployment and the Rate Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861—1957. — *Economica* 25 (1958). Одна из ранних попыток применить те же идеи при анализе американской экономики содержится в статье: Samuelson P. A. and Solow R. M. Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy. — *American Economic Review* 50 (May 1960).

³⁰ W e i n t r a u b. A General Theory of the Price Level, а также K l e i n. The Keynesian Revolution, rev. ed., 1966, p. 219. Л. Клейн, рассматривая теорию Кейнса, заметил: «Необходимо замкнуть систему уравнений, расширив ее таким образом, чтобы она могла объяснять также и общий уровень цен» (там же, с. 194).

³¹ Некоторые международные сопоставления приведены в работе: H o t s o n J. International Comparisons of Money Velocity and Wage Mark-Ups. New York, Augustus Kelley, 1968.

³² K a l d o r N. Economic Growth and the Problem of Inflation, Part II.— *Economica* 26 (November 1959), p. 287—298.

³³ О различных вариантах и кривой Филлипса см.: K u h E. A Productivity Theory of Wage Levels — An Alternative to the Phillips Curve.— *Review of Economic Studies* 34 (October 1967), p. 333—360; H i n e s A. G. Trade Unionism and Wage Inflation in the United Kindgdom, 1893—1961.— *Review of Economic Studies* 31 (October 1964), p. 221—252.¹

³⁴ Важную роль сыграла статья Фелпса. См.: P h e l p s E. S. Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment Over Time.— *Economica* 34 (August 1967), p. 254—281.

³⁵ Взаимозависимость «давления издержек» («cost-push») и «воздействие расширяющегося спроса» («demand-pull») в результате роста денежной зарплаты рассматривается в моей статье: W e i n t r a u b S. Comment on Cost Inflation.— *Economic Journal* 84 (June 1974), p. 379—382.

³⁶ См. президентский доклад Д. Тобина на заседании американской экономической ассоциации. Тобин явно считал, что «социальные» издержки инфляции меньше, чем бремя безработицы, и полагал, что инфляция вряд ли усилится, если и далее не обращать на нее серьезного внимания. См.: T o b i n J. Inflation and Unemployment.— *American Economic Review* 62 (March 1972), p. 15—18. Э. Фелпс также с большей готовностью соглашается смириться с инфляцией, чем с безработицей; инфляцию он рассматривает просто как явление, сопутствующее высокому уровню занятости. См.: P h e l p s E. S. Inflation Policy and Unemployment Theory. New York, Norton, 1972. Еще один пример: тремя годами позже Уолтер Хеллер выступал за полную занятость, преуменьшая опасности инфляции по сравнению с безработицей. См.: H e l l e r W. W.— *New York Times*, 30 June 1975, Op. Ed.

По-видимому, уроки стагфляции, начавшейся в 1968 г., ничему не научили сторонников подобных взглядов, несмотря на 65%-ное повышение цен. В Англии доля безработных повысилась с 0,5 до 5% общей численности рабочей силы, в то время как инфляция продолжала ускоряться и темпы роста цен превысили 25% в год. В Австралии и Канаде события развивались аналогичным образом, различаясь лишь масштабами увеличения безработицы и роста цен. Проф. Х. Минский, оценивая рекомендации, которые были представлены «кейнсианцами» участникам встречи «на высшем уровне», проводившейся президентом Фордом в сентябре 1974 г., охарактеризовал намечаемые действия как бесполезные. См. The Futility of President Ford's Economic Summit, mimeographed (Economics Department, Washington University, St. Louis, Mo., 25 September 1974). Дж. К. Гэлбрейт выступил против столь поверхностного игнорирования инфляции сторонниками «кейнсианства»; он продолжал ре-

комендовать введение контроля над ценами и заработной платой.

³⁷ Friedman M. Monetary Correction: A Proposal for Escalator Clauses to Reduce the Costs of Ending Inflation. London, Institute of Economic Affairs, 1974.

³⁸ Tobin J.— *New York Times*, 6 September 1974, Op. Ed. 6.

³⁹ Изложение основных постулатов этой теории можно найти в моей кн.: Approach to the Theory of Income Distribution Philadelphia, Chilton, 1958, ch. 2. Изложение этой теории в учебных целях содержится в кн.: Davidson P. and Smolensky E. Aggregate Supply and Demand Analysis. New York, Harper and Row, 1964, см. также кн.: Fleiming M. Introduction to Economic Analysis. London, Allen and Unwin, 1969, Part III; здесь читатель встретится с некоторыми модификациями, связанными с выбором единицы продукции.

⁴⁰ Хотя этот вывод по своему содержанию относится скорее к «докейнсовой» теории и соответствует взглядам, господствовавшим до появления «Общей теории занятости, процента и денег», многие экономисты все еще пишут так, будто подобное положение нельзя опровергнуть или поколебать. Ср.: Weintraub. Approach to the Theory of Income Distribution, ch. 6.

⁴¹ Ср.: Weintraub S. A Keynesian Theory of Employment Growth and Income Distribution. Philadelphia, Chilton, 1965; Davidson P. Money and the Real World. London, Macmillan & Co., 1973.

⁴² Изложение кейнсианской точки зрения по вопросу о бремени задолженности можно найти в следующих работах: Domar E. C. The Burden of the Debt and the National Income.— *American Economic Review* 34 (December 1944), p. 798—827; Lerner A. P. The Burden of the National Debt.— *Essays in Honor of Alvin H. Hansen*; трактовка государственной задолженности как бремени содержится в следующих работах: Buchanan J. M. Public Principles of Public Debt. Homewood, Ill., Richard Irwin, 1958; Ferguson J. E. (ed.). The Public Debt and Future Generations. Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1964.

⁴³ Heller W. W. What's Right with Economics?— *American Economic Review* 65 (March 1975), p. 1—25.

⁴⁴ Так, об «Общей теории» Кейнса Гэлбрейт заметил: «Все экономисты утверждают, что читали эту книгу, однако мало кто действительно прочел ее...»— Galbraith. Money: Whence It Came, Where it Went. Boston, Houghton Mifflin, 1975, p. 218. Слишком многие сторонники «кейнсианства», по всей видимости, так и не раскрыли гл. 14—21 «Общей теории».

4. КЕЙНСИАНСКИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ: ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФУНКЦИИ; МУЛЬТИПЛИКАТОР

Рональд Бодкин

Потребление

Основы современной теории агрегатных потребительских функций были заложены в фундаментальной работе Дж. М. Кейнса. Главным строительным блоком своей системы Кейнс сделал функциональное отношение между совокупным потреблением и совокупным доходом, причем для перехода к реальным масштабам обеих величин используется единица заработной платы¹. В рамках этой главы удалось рассмотреть лишь некоторые важнейшие элементы этой концепции. Во-первых, интересно отметить, что в качестве дефлятора Кейнс использовал денежную заработную плату. Позднее подавляющее большинство исследователей, стоявших на позициях кейнсианской теории или пытавшихся развить эту теорию (к редким исключениям из их числа можно отнести С. Вайнтрауба)², перешло к использованию «модифицированного» дефлятора — совокупного индекса цен³. Во-вторых, единственное соображение относительно формы потребительской функции — соображение, которое Кейнс стремился сохранить, — состояло в том, что предельная склонность к потреблению (угол наклона потребительской функции) характеризуется величиной, заключенной в промежутке между нулем и единицей. Кейнс считал наиболее вероятной ситуацию, при которой средняя склонность к потреблению снижается с ростом общественного дохода. Возможно, он полагал, что предельная склонность к потреблению тоже снижается по мере роста дохода⁴. Однако указанная базисная гипотеза оказалась возведенной в ранг «фундаментального психологического закона». В-третьих, необходимо отметить, что Кейнс писал очень сложно: он прибегал к большому числу оговорок, причем такие оговорки содержали (по крайней мере в зачаточной форме) те мысли, которые мы впоследствии часто приписывали другим авторам. Кейнс специально упомянул шесть

«объективных» и восемь «субъективных» факторов, действие которых может привести к «сдвигу» функции потребления. Отметим особо два фактора, относящихся к числу «объективных»: 1) «непредвиденные изменения в рыночной стоимости капитала, не принятые в расчет при исчислении чистого дохода» (такие изменения Кейнс относил к числу важнейших факторов, способных вызывать краткосрочные «возмущения» в рамках потребительской функции, поскольку «потребление имущих групп может чрезвычайно сильно реагировать на непредвиденные изменения в денежной ценности их богатства»⁵); 2) «изменения предполагаемого соотношения между уровнями текущего и будущего доходов». Однако следует отметить, что Кейнс не считал указанные изменения особенно важными для всего общества в целом, как бы ни было велико влияние, которое они оказывают на поведение отдельных индивидуумов. Тем не менее первый из упомянутых «объективных» факторов содержит в зародыше формулировку гипотезы о существовании «эффекта богатства», а второй — формулировку гипотезы «перманентного дохода».

Первые эмпирические исследования. Работа Кейнса вызвала к жизни множество попыток эмпирической проверки содержащихся в ней утверждений. Кейнс и сам пытался проверить свои теоретические конструкции; для этого он обращался к расчетам, содержавшимся в ранних работах Саймона Кузнеца (данные по США) и Колина Кларка (данные, относившиеся к Англии). Последующие эмпирические исследования С. Кузнеца и Голдсмита позволили прийти к некоторым важным обобщениям, относящимся по крайней мере к американской экономике⁶. Хотя потребительская функция на протяжении цикла вела себя именно так, как и предполагал Кейнс (доля потребления в доходе снижалась по мере его роста), на протяжении длительных и очень длительных периодов в поведении потребительской функции, по-видимому, невозможно было обнаружить подобные тенденции. Напротив, оказалось, что долгосрочную потребительскую функцию более удачно описывает луч, проходящий через начало координат и характеризующийся наклоном, несколько превышающим 0,9 (при этом потребление оказывалось функцией чистого дохода после вычета налогов, а не национального дохода, как предполагал Кейнс). Поэтому в длительной

перспективе предельная и средняя склонности к потреблению, по-видимому, оказывались равными между собой и не обнаруживали никакой «вековой тенденции» к уменьшению по мере роста дохода. С другой стороны, большое число исследований, относящихся к одному и тому же времени и рассматривающих семьи с различными доходами, свидетельствовало о том, что потребительская функция, рассчитанная для отдельных домашних хозяйств, вела себя так же, как агрегатная потребительская функция на протяжении хозяйственного цикла. Она характеризовалась положительным свободным членом (intercept) и сравнительно небольшим наклоном кривой, говорившим о том, что средняя склонность к потреблению с ростом дохода снижается. (Согласно некоторым исследованиям, подобным же образом вела себя и предельная склонность к потреблению.) Как же примирить эти на первый взгляд противоречивые выводы?

Одна из первых попыток такого примирения содержалась в работе Смизиса, Ливингстона и Мосака ⁷. Используя годовые данные по США, относящиеся к межвоенному периоду, Смизис и др. установили, что масштабы среднего потребления (в неизменных ценах) в расчете на душу населения зависят от реального дохода (в расчете на душу населения; после вычета налогов), а также от временного тренда, который, как обнаружили исследования, характеризовался существенно положительным коэффициентом регрессии. На протяжении краткосрочных периодов оцененные показатели предельной склонности к потреблению (ПСП) оказались довольно низкими — 0,76. Таким образом, циклическая динамика потребительской функции, по-видимому, соответствовала теоретическим представлениям. Более того, положительный временной тренд можно было интерпретировать просто как постоянный повышательный фактор; это давало основания полагать, что циклическая траектория функции потребления с течением времени постепенно смещается вверх. Тем самым последовательные повышательные сдвиги такой циклической траектории могли служить объяснением результатов анализа С. Кузнецца, относившихся к долгосрочным изменениям потребления. Указанные соображения можно проиллюстрировать с помощью диаграммы (см. рис. 1): по оси абсцисс отложен уровень реального дохода (после вычета налогов), а по оси ординат — масштабы реального потреб-

ления; в таком случае предполагаемая долгосрочная («вековая») потребительская функция может быть изображена прерывистой линией.

Подобная интерпретация некоторое время считалась удовлетворительной. Она позволяла объяснить также следующий факт: потребительская функция более высокого порядка (иначе говоря, функция, которая при данном

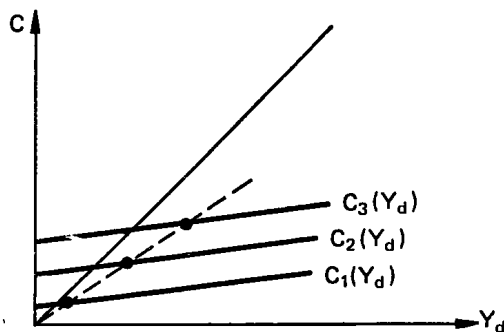


Рис. 1

уровне реального дохода после вычета налогов предсказывала сравнительно большие масштабы потребления), которая была оценена на основе американских данных о сравнимых группах домашних хозяйств, сохраняла тот же вид и при оценке на базе данных, относящихся к более позднему периоду⁸. Предполагалось, что удовлетворительным объяснением этого факта может служить временной тренд, обнаруженный в исследовании Смизиса, Ливингстона и Мосака; такой тренд можно было интерпретировать как отражение усиливающейся склонности потребителей к новым предметам роскоши.

Гипотеза «достигнутого пика» Дьюзенберри

Такому объяснению Смизиса и др. вскоре был брошен теоретический вызов: в работах Дж. С. Дьюзенберри были представлены некоторые доказательства того, что потребление в рамках индивидуальных хозяйств зависит скорее не от абсолютных размеров дохода, а от их принадлежности к той или иной группе в распределении доходов (иначе говоря, от их относительного дохода)⁹.

Выше мы уже ссылались на сравнение двух единовременных обследований разных категорий потребителей и на интерпретацию этих результатов, содержащуюся в работе Брэди и Фридмена. Гипотеза Дьюзенберри позволяла дать альтернативное теоретическое объяснение упомянутым фактам. Соотношение между совокупным потреблением и совокупным доходом (или дополняющее его * соотношение между текущими сбережениями и доходом)

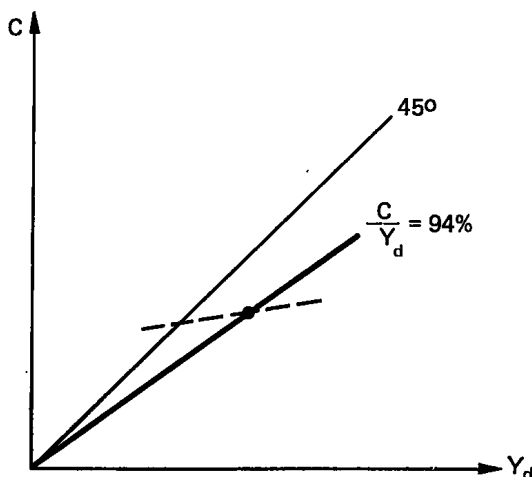


Рис. 2

можно объяснить, прибегнув к построению линейной регрессии, в которой единственной определяющей переменной служит отношение текущего дохода к предыдущему пиковому его уровню. Связь между поведением индивидуального потребителя и моделями, описывающими движение агрегатных величин, у Дьюзенберри не была выражена в явной форме. Однако подразумевалось, что наиболее вероятное стандартное поведение «типичного потребителя» определяется скорее предыдущим высоким уровнем дохода, чем, скажем, его текущим восприятием в условиях депрессивной экономики.

Рассматривая основное содержание работы Дьюзенберри, отметим следующие моменты. Во-первых, построенная таким образом потребительская функция вполне

согласуется со статистическими данными, охватывающими длительный период; кроме того, она позволяет объяснить, почему кривая, характеризующая функцию совокупного потребления в период рецессии, обнаруживает сравнительно небольшой угол наклона: дело в том, что в этих условиях потребление действует как своего рода встроенный стабилизатор ¹⁰ (см. рис. 2; по осям координат на этом графике отложены те же величины, что и на рис. 1). Прерывистой линией на этом графике изображена предполагаемая циклическая потребительская функция.

Допустим, во-вторых, что с помощью показателей предшествовавшего пикового дохода нам удалось — по крайней мере частично — объяснить изменения в соотношении между потреблением и доходом. Тогда нетрудно сделать следующий шаг и предположить, что для определения стандартов поведения потребителей в условиях депрессивной экономики, по-видимому, из интуитивных соображений правильнее было бы использовать показатели, характеризующие предшествовавший пик потребления. Т. Э. Дэвис, высказавший подобное предположение, действительно сумел показать, что таким образом можно существенно улучшить модель Дьюзенберри ¹¹. Аналогичную модель построил Франко Модильяни. Однако, поскольку эта модель чрезвычайно похожа на модель Дьюзенберри (и поскольку сам Модильяни, вероятно, предпочел бы свою более позднюю модель), мы ограничимся здесь лишь *кратким* указанием на сходство первой модели Модильяни с моделью Дьюзенберри ¹².

Модифицированная модель Тобины

Вскоре после появления работы Дьюзенберри Джеймс Тобин предложил альтернативную концепцию: он заявил, что тот феномен, ради которого Дьюзенберри развил свою теорию, можно в основном объяснить с помощью «модифицированной гипотезы абсолютного дохода» ¹³. Он высказал предположение, согласно которому потребление зависит как от величины дохода (за вычетом налогов), так и от объема богатства, или чистой стоимости имущества (за вычетом обязательств). Если полагать, что постоянные сбережения (т. е. сбережения, так и не израсходованные на протяжении всей жизни их владельца) накапливаются

главным образом из-за желания передать наследство, то следует признать, что распределение текущего чистого дохода между сбережением и потреблением будет зависеть как раз от того, насколько велика чистая стоимость имущества, принадлежащего потребителю. Например, анализ, который был проведен на базе данных единовременных обследований, показал, что негритянское население при данном уровне дохода потребляет, по всей видимости, меньше, а сберегает больше, чем другие группы населения. Дьюзенберри ссылаясь на этот факт, видя в нем дополнительное подтверждение своей теории — ведь уровень среднего дохода в негритянских общинах сравнительно низок, и, следовательно, для негритянской семьи данная абсолютная величина дохода означает более высокий относительный доход. Поэтому средняя негритянская семья в меньшей степени «одержима духом потребительства», чем семья белых американцев, располагающих такой же абсолютной суммой доходов¹⁴. Тобин предлагал иное объяснение указанных факторов: с его точки зрения, при данном уровне реального дохода типичная негритянская семья, по всей видимости, обладает значительно меньшей чистой стоимостью имущества по сравнению с типичной семьей белых американцев, а это позволяет дать ничем не худшее объяснение более высокой склонности к сбережению в негритянских семьях.

Эти выводы самым непосредственным образом могут быть распространены также на поведение агрегатной потребительской функции. Ведь со временем уровень богатства развивающегося общества растет, увеличиваются и размеры реальных доходов. Соответственно и частное (partial) соотношение между потреблением и доходом за вычетом налогов (краткосрочная функция потребления) может постепенно смещаться вверх вследствие того, что повышается уровень реального чистого богатства, а это в свою очередь стимулирует дополнительное потребление (поскольку при том же уровне чистого дохода уменьшается необходимость в сбережениях). А долгосрочную потребительскую функцию вновь, как на рис. 1, характеризует кривая, которая соединяет реализованные в каждый момент состояния (точки) соответствующих краткосрочных функций, причем угол наклона кривых, характеризующих поведение краткосрочных функций, вследствие этого оказывается значительно меньше (иначе говоря, предельная

склонность к потреблению более низка), чем у аналогичных кривых, описывающих поведение долгосрочных функций.

Модификация, предложенная Брауном

Различие между долгосрочной и краткосрочной потребительскими функциями занимало центральное место и в чрезвычайно оригинальном исследовании Т. М. Брауна¹⁵. Стремясь дать описание канадской экономики в межвоенный период и в первые годы после второй мировой войны, Браун «перебирал» самые различные варианты потребительской функции; наилучшие результаты его расчетов нашли воплощение в последнем варианте небольшой модели канадской экономики. В этом варианте реальная величина потребительских расходов зависела от реального дохода за вычетом налогов (причем рассматривались отдельные компоненты дохода — зарплата и прочие доходы), от уровня потребительских расходов на протяжении предшествующего года и от условной переменной, характеризующей смещение функции (shift dummy). Используемая переменная смещения функции должна была отразить, что в послевоенные годы реальный уровень потребления оказался гораздо более высоким, чем удавалось объяснить с помощью выбранных переменных величин.

Вместо показателя лагового потребления Браун пробовал вводить в качестве объясняющих переменных наивысшие показатели дохода и потребления, достигнутые в предыдущий период, а также лаговый показатель дохода. Однако все это не смогло обеспечить столь хороших результатов, как та модель, на которой Браун в конце концов остановился и в которой реальный доход за вычетом налогов был расчленен на зарплату и доход от собственности. Отмечая положительные качества такой модели, Браун ссылаясь на проявления какой-то «устойчивости привычек», вследствие которой предыдущий уровень потребления устанавливал своего рода потребительский стандарт, с которым сравнивались возможности текущего потребления¹⁶. Конечно, такой стандарт не может оказывать постоянного воздействия; влияние предыдущего уровня потребления постепенно ослабевает. В модели этот эффект учитывался следующим образом: предыдущий уро-

вень потребления выступал в качестве одной из нескольких объясняющих переменных. Браун установил также, что коэффициент регрессии при показателе уровня предыдущего потребления невелик, но существенно положителен, а следовательно, предельная склонность к потреблению, рассчитанная на основе краткосрочной функции, несколько ниже, чем соответствующая величина этого параметра в функции, описывающей долгосрочные экономические процессы (с указанной точки зрения ситуация аналогична той, которая изображена на рис. 1). В отношении канадской экономики Браун установил, что краткосрочная предельная склонность к потреблению трудовых доходов равна 0,61, в то время как соответствующая долгосрочная величина оказывается значительно выше — она равна 0,77. Для доходов от собственности предельная склонность к потреблению составила соответственно 0,28 и 0,36¹⁷.

Теории «перманентного дохода»

Рассматривая различия между краткосрочной и долгосрочной потребительскими функциями, мы считаем целесообразным остановиться еще на двух теориях: на концепции «жизненного цикла» Модильяни — Эндоу — Брамберга и теории «перманентного дохода» Милтона Фридмана¹⁸. Фаррел и многие другие авторы считают, что обе эти теории, по существу, идентичны, поскольку каждая из них исходит из того, что переменной, определяющей уровень потребления, должна служить не та величина дохода, которая исчисляется на протяжении общепринятого периода, например на протяжении квартала или года, а величина дохода, рассчитываемого на основе значительно более длительного периода времени¹⁹. И все же существуют значительные различия между этими теориями. Поэтому даже в кратком обзоре, по нашему мнению, следует рассмотреть их порознь.

В своей теории «жизненного цикла» Модильяни и два его соавтора исходят из убедительного предположения, что при планировании потребления человек принимает во внимание соображения о вероятной продолжительности жизни (тем самым формируется «жизненный горизонт»). Если к этому добавить почти столь же сильное предположение об отсутствии мотивов, направленных на изменение стои-

мости накопленного имущества, отсюда следует, что уровень потребления типичной потребительской единицы будет определяться средним уровнем дохода, который она рассчитывает получать на протяжении оставшейся жизни. В итоге получается то, что Фаррел назвал «гипотезой (среднего) темпа роста»: в статической ситуации в секторе домашних хозяйств чистые сбережения отсутствуют, поскольку «проедание» сбережений уже не работающими пожилыми людьми целиком компенсируется соответствующими сбережениями экономически активного населения. Однако, если население растет (так что в той же пропорции увеличивается численность экономически активных лиц) или повышается реальный доход (в результате чего молодые люди рассчитывают на протяжении своей жизни получать значительно более высокие доходы, чем пожилые потребители, которые «проедают» сбережения), тогда образуются чистые личные сбережения. Более того, можно показать, что отношение сбережений к личному доходу за вычетом налогов окажется пропорциональным темпу роста реального дохода ²⁰.

В гипотетической концепции «перманентного дохода» Милтона Фридмена акцент на планирование личных расходов в соответствии с продолжительностью жизни несколько смягчен; длительность периода, на который ориентируется потребительская единица, планируя свои потребительские расходы, становится вопросом эмпирического анализа. (Фридмен доказывал, что продолжительность такого периода для типичного американского домашнего хозяйства первой половины XX столетия составляет, по всей видимости, около трех лет.)

Личный доход за вычетом налогов Фридмен делит на две части: «перманентный» (permanent) и «преходящий» (transitory) компоненты. «Перманентный» доход формируется на основе тех факторов, которые действуют в течение более продолжительного времени, чем текущий «временной горизонт», тогда как «преходящий» доход порождается факторами, действие которых исчерпывается в пределах текущего периода. Таким образом, согласно этой теории, потребитель должен как бы «заглядывать» за пределы текущего «временного горизонта». Далее постулируется, что в случаях, когда не учитываются размеры стохастической ошибки, порождаемой особенностями «преходящего» потребления, размеры потребления зависят только

от «перманентного» дохода. Предпосылки, на которых покоится теория Фридмена, исключают существование какого-либо устойчивого соотношения между «преходящим» доходом и общим потреблением; она предполагает, что для всего того дохода, который возникает только в рамках текущего периода, предельная склонность к потреблению равна нулю. Столь же жесткой оказывается и другая предпосылка, согласно которой размеры потребления (если отвлечься от его «преходящего» компонента) определяются просто устойчивой долей «перманентного» дохода²¹. Для американских домашних хозяйств первой половины нашего столетия Фридмен оценивает эту долю примерно в 0,9.

Свою теорию Фридмен проверял на обширном фактическом материале²². В адрес этой концепции можно высказать три критических замечания. Первое замечание: теория Фридмена дает слишком упрощенное объяснение расхождений между краткосрочной и долгосрочной потребительскими функциями. Если даже не учитывать влияния агрегирования, то можно предположить, что долгосрочная потребительская функция является всего лишь неким зеркальным отображением склонности домашних хозяйств к потреблению «перманентного» дохода. Относительная стабильность коэффициентов, фигурирующих в этой функции, является, согласно данной теории, просто следствием того, что «перманентное» потребление представляет собой некоторую часть «перманентного» дохода. С другой стороны, колебания личного дохода за вычетом налогов на протяжении цикла, по определению, должны «поглощаться» «преходящим» компонентом дохода. Поэтому предполагается, что предельная склонность к потреблению на протяжении цикла в целом оказывается значительно ниже, чем в долгосрочной функции, поскольку она представляет собой средневзвешенную предельной склонности к потреблению «перманентного» дохода и более низкой (согласно жесткой формулировке Фридмена — просто равной нулю) предельной склонности к потреблению «преходящего» дохода²³.

Второе замечание: анализируя с помощью своей модели временные ряды, Фридмен исходил из того, что совокупный «перманентный» доход представляет собой взвешенную сумму текущего и прошлых уровней дохода за вычетом налогов, причем веса, с которыми учитываются эти

доходы, представляют собой элементы убывающей геометрической прогрессии. Как отмечал тогда же Лоуренс Клейн, при подобном подходе к формулировке «перманентного» дохода тот же эффект можно было бы «уловить» при использовании лаговых показателей потребления, причем использование таких переменных позволило бы сохранить большее число степеней свободы, что особенно важно при статистическом анализе временных рядов, содержащих сравнительно небольшое количество наблюдений²⁴. Можно утверждать, что работа Брауна в основном предвосхитила основные выводы теории Фридмена, хотя сама теоретическая интерпретация полученных результатов в работе Брауна была несколько иной.

Наконец, третье замечание. Хотя концепция мультипликатора будет рассмотрена ниже, здесь следует отметить, что численная величина мультипликатора в теории Фридмена довольно низка. Это обусловлено тем, что в теоретической интерпретации Фридмена предельная склонность к потреблению представляет собой не ту структурную величину, которая характеризует «истинную» долю потребляемого «перманентного» дохода, а, скорее, циклическую характеристику, причем эта величина не может быть очень велика вследствие нулевой склонности к потреблению для «преходящего» дохода. В связи с этим и стимулирующие свойства фискальной политики, например воздействие таких ее мероприятий, как временное снижение налогов, оказывается чрезвычайно слабым, поскольку вызванные ими изменения, остающиеся после вычета налогов из личного дохода, будут относиться почти исключительно к категории «преходящего» дохода²⁵.

Принятие жесткого постулата о нулевой склонности к потреблению для «преходящего» дохода, видимо, не может считаться существенно важным для интерпретации расходов, основанной на концепции «перманентного» дохода. Допустим, что расходы потребителей ограничены небольшими размерами принадлежащих им ликвидных активов, тогда появляются достаточные основания полагать, что возросшие потребительские расходы связаны с приращением «преходящего» дохода. Томас Майер показал, что все серьезные аргументы, с помощью которых Фридмен стремится обосновать свою теорию, оказываются столь же совместимыми с «теорией стандартного дохода», предложенной Майером (в теории Майера предельная склонность к потребле-

нию для «преходящего» дохода характеризуется положительной величиной, хотя она и меньше, чем предельная склонность к потреблению для «перманентного» дохода). Несколько лет назад Роджер С. Бэрд и автор данной главы доказали, что динамика взносов, возвращавшихся Американской национальной компанией по страхованию жизни потребителям на протяжении 50-х годов, лучше всего могла быть объяснена с помощью более гибкой гипотезы «перманентного» дохода — гипотезы, согласно которой предельная склонность к потреблению для «преходящего» дохода характеризуется положительной величиной (хотя она и меньше, чем соответствующий показатель для «перманентного» дохода) ²⁶.

В своей работе, посвященной исследованию норвежских домашних хозяйств, Гаролд Уоттс также выдвинул ряд убедительных доказательств в пользу тезиса о том, что предельная склонность к потреблению в случае неожиданных изменений в уровне дохода характеризуется строго положительной величиной, особенно когда такие изменения представляют собой прирост дохода, а не его уменьшение ²⁷. Ряд исследований, проведенных на базе динамических рядов агрегированных статистических показателей, также показал, что предельная склонность к потреблению для (измеренного) «преходящего» дохода характеризуется положительной величиной, хотя этот параметр, как было показано, значительно меньше, чем предельная склонность к потреблению, рассчитанная для «перманентного» дохода ²⁸. Короче говоря, жесткая предпосылка относительно нулевой предельной склонности к потреблению для «преходящего» дохода опровергается целым рядом различных статистических исследований ²⁹.

Эффекты реальных кассовых остатков

Сначала А. Пигу, а затем Д. Патинкин изменили прежнюю формулировку потребительской функции, в которой ключевой переменной служила лишь абсолютная величина дохода; они предложили включить в число основных переменных также величину новых ликвидных обязательств правительства по отношению к частному сектору ³⁰. Предполагалось, что потребление должно *ceteris paribus* возрасти с ростом реальной суммы чистых лик-

видных активов. Вначале это явление получило название «эффекта Пигу», а затем — вслед за Патинкином — «эффекта реальных кассовых остатков». Чистые ликвидные активы частного сектора рассматривались здесь как сумма неких «внешних» денег, иначе говоря, денег, наличие которых не «уравновешивается» соответствующей частной задолженностью (поэтому следует исключить из рассмотрения большую часть депозитов в коммерческих банках), и приносящих проценты облигаций государственного долга. Однако, поскольку население способно, предвосхищая последующие события, осознавать необходимость будущих налоговых платежей для финансирования государственной задолженности, некоторые авторы полагали, что государственный долг следует либо в значительной его части, либо полностью исключить из соответствующей суммы чистых ликвидных притязаний по отношению к правительству. Патинкин утверждал, что влияние, которое владение крупными суммами реальных кассовых остатков оказывает на потребление, можно рассматривать как краткосрочное проявление эффекта богатства, поскольку в рамках замкнутой экономики размеры реального капитала (равно как и его оценки) на протяжении краткосрочного периода будут оставаться постоянными, а все прочие частные активы и пассивы «уравновесят» друг друга. Патинкин использовал эффект реальных кассовых остатков прежде всего в рамках разрабатывавшейся им монетарной теории, в то время как Пигу вводил его в анализ, рассматривая теоретическую проблему возможности экономического равновесия между агрегатными величинами в условиях неполной занятости³¹. Дж. Эрнест Тэннер, анализируя данные, характеризующие развитие канадской экономики в послевоенные годы, проверил значение эффекта реальных кассовых остатков; его исследования подтвердили, что этот эффект действительно существует и его проявления нельзя считать тривиальными³².

При рассмотрении эффекта реальных кассовых остатков возникает следующий вопрос: какая спецификация агрегатной потребительской функции (вариант функции, когда аргументом служит абсолютная величина дохода) лучше — та, в которой в качестве второй объясняющей переменной используется показатель ликвидных активов, или та, в которую вводится показатель чистого богатства? Как отмечали Джеймс Тобин и Уолтер Долд, одно время

в литературе можно было наблюдать существенные расхождения между макроэкономической теорией и практическими расчетами, обусловленные различиями в теориях потребления и сбережения, поскольку одни исходили из размеров «богатства», а другие приписывали главную роль «ликвидности»³³.

Лоуренс К. Клейн, например, используя данные обследований домашних хозяйств, попытался выделить факторы, определявшие сбережения и расходы на потребительские товары длительного пользования. При этом он получил отличные результаты, введя в качестве дополнительной объясняющей переменной показатель ликвидных активов³⁴. Во многих макроэкономических моделях показатель ликвидных активов используется в качестве одной из объясняющих переменных в регрессиях, характеризующих потребительскую функцию (или функции), возможно, еще и потому, что гораздо легче получить информацию об этой переменной, чем строить ряды показателей богатства в личном секторе³⁵. Однако Тобин долгое время возражал против подобной спецификации, полагая, что с теоретической точки зрения в конечном счете именно величина чистого богатства, а не ликвидных активов определяет текущие решения потребителей относительно распределения дохода между потреблением и сбережениями, а также решения о выборе формы хранения сбережений («портфельные» решения)³⁶.

Исследования Джона Дж. Арены выявили некоторые интересные аспекты этого вопроса³⁷. Рассматривая данные, характеризующие хозяйственное развитие США, Арена показал, что показатель ликвидных активов имел существенное значение только в тех случаях, когда чистое богатство частного сектора не использовалось в качестве объясняющей переменной; показатель ликвидных активов, таким образом, выступал здесь лишь в роли некой «заменяющей величины» (проху). Однако в регрессиях, построенных на основе послевоенных данных, показатели ликвидных активов, относящиеся к сектору домашних хозяйств, видимо, оказывали влияние, не совпадавшее с влиянием чистого богатства; воздействие ликвидных активов сохранилось и при включении в уравнения в качестве объясняющей переменной показателей чистого богатства. Чтобы разрешить столь явное противоречие, Тобин и Долд предложили следующую схему: следует различать

домашние хозяйства, которые испытывают нужду в ликвидных средствах, и домашние хозяйства, для которых размеры ликвидных средств не могут служить ограничением. К числу первых были отнесены те хозяйства, у которых ожидания будущих доходов определяют более высокий уровень потребительских расходов, чем они могли бы позволить себе, исходя только из размеров текущего дохода либо рассчитывая на займы, которые можно получить на несовершенных рынках капитала³⁸. (Примером такого домашнего хозяйства, испытывающего нужду в ликвидных средствах, может служить, скажем, молодая семья, возглавляемая многообещающим, но безденежным студентом-медиком.) В зависимости от того, какая группа потребителей оказывается преобладающей, показатель ликвидных активов в регрессиях, характеризующих потребительскую функцию, целесообразно использовать либо как величину, заменяющую показатель чистого богатства потребителей, либо как независимое дополнение этого показателя³⁹.

Норма процента

Другой интересный аспект проблемы связан с той ролью, которую в агрегатной потребительской функции играет норма процента. Имеет ли эта теоретически важная переменная практическое значение? Если действительно имеет, то каково направление ее воздействия? Начало скептическому отношению к влиянию нормы процента на потребление и сбережения положил Кейнс: по его словам, подобное влияние весьма невелико⁴⁰. Кейнс, в частности, доказывал, что при данном уровне дохода снижение нормы процента может увеличить совокупное потребление главным образом благодаря усилившемуся «проеданию» сбережений, принадлежащих пожилому населению: ведь такое понижение процента сделало бы более привлекательной фиксированную пенсию (*annuity*), а не обычные доходы, получаемые в форме процентов по сбережениям. Другой, более конкретный, аспект этого спорного вопроса восходит еще ко времени Альфреда Маршалла. Последний ссылаясь на мнение Саржента о том, что сбережения могут носить целевой характер; а в этом случае повышение процентных ставок могло бы повлечь за собой заметное снижение совокупной нормы сбереже-

ний ⁴¹. Сам Маршалл считал такой ход событий аномалией. Более молодое поколение экономистов, воспитанное на различении эффекта дохода и эффекта замещения, могло бы высказать по этому поводу следующее суждение: обычный эффект замещения, связанный с увеличением нормы процента, выразился бы в увеличении будущего потребления (а следовательно, и в увеличении сбережений) за счет текущего потребления. При этом, однако, могут сложиться и такие условия, когда эффект замещения «перекрывается» более сильным эффектом дохода. Любопытно, что некоторые эмпирические расчеты подтверждают существование как раз тех эффектов, которые, с точки зрения экономистов-теоретиков, выглядят необычно или ненормально. Так, Уоррен Е. Уэбер в двух статьях, посвященных модели потребления на протяжении цикла и опирающихся на анализ американских данных, смог показать, что повышение нормы процента стимулирует *возросший* уровень текущего потребления ⁴². Аналогичный вывод о непосредственном влиянии повышения процента, выплачиваемого по казначейским облигациям, на уменьшение личных сбережений может быть получен в качестве одного из «побочных результатов» в работе Тэннера, посвященной изучению эффекта реальных кассовых остатков на материалах канадской экономики ⁴³.

С другой стороны, Сомермейер и Банник при расчете агрегатной функции сбережения для экономики Дании обнаружили, что повышение нормы процента оказывает более привычное для нас положительное влияние на величину сбережений, хотя такой эффект и не является статистически значимым ⁴⁴. Таким образом, сами трудности, возникающие при решении указанного вопроса, могут свидетельствовать о том, что прав был, вероятно, Кейнс, считавший влияние процента на сбережения и потребление несущественным.

Распределение доходов

В завершение рассмотрим влияние, оказываемое распределением доходов на уровень совокупного потребления. Эта тема чрезвычайно обширна, и мы сможем лишь коснуться некоторых ее моментов. Если предельная склонность к потреблению разных социально-экономических групп населения различна, то перераспределение дохода

в пользу групп с более высокой предельной склонностью к потреблению (предполагается, что к ним относятся получатели зарплаты или слои населения, получающие более низкие доходы) повлечет за собой смещение вверх кривой, характеризующей поведение агрегатной потребительской функции. О такой возможности упоминал Кейнс, а Н. Калдор даже сконструировал теорию распределения дохода для экономики в целом, в которой важную роль играет постулат, согласно которому предельная склонность капиталистов (получателей доходов от собственности) к сбережению намного превосходит соответствующую предельную склонность рабочих⁴⁵. С. Вайнтрауб сделал различия в предельной склонности к потреблению трех основных социально-экономических групп (рабочих, рантье и получателей дохода в форме прибыли) одним из главных положений своей теории распределения совокупного дохода⁴⁶. Однако теория Вайнтрауба по своему характеру представляет собой теорию общего равновесия, в которой категории предельной производительности оказываются сомкнутыми с «непотребительскими» компонентами совокупного спроса.

Разрабатывая функцию, характеризующую масштабы конечного потребления в экономике Канады, Т. М. Браун пришел к выводу о том, что склонность к потреблению у получателей трудовых доходов намного превышает склонность к потреблению у получателей дохода от собственности. Расчеты по эконометрической модели Клейна — Голдбергера также предполагали, что коэффициенты предельной склонности к потреблению, рассчитанные для личных доходов за вычетом налогов, у трех социально-экономических групп: фермеров, собственников прочих предприятий и получателей зарплаты и жалованья (вне сельского хозяйства) — различаются между собой; они повышаются при переходе от одной группы к другой в том порядке, в каком они здесь перечислены⁴⁷.

В то же время Гарольд Любелл одним из первых высказал сомнение насчет того, насколько велика роль эффекта перераспределения доходов⁴⁸. Он утверждал, что любое существенное перераспределение доходов в лучшем случае может лишь незначительно повлиять на агрегатную потребительскую функцию. Дьюзенберри показал даже возможность смещения кривой, характеризующей агрегатную потребительскую функцию, вниз в результа-

те возросшего равенства в распределении дохода. Такой результат мог бы возникнуть в том случае, если предельные склонности к потреблению различных домашних хозяйств оказались бы взаимозависимыми (а не независимыми друг от друга) и если бы подобное увеличение равенства в распределении доходов (во всех или почти во всех случаях) вело бы к ослаблению усилий, которые отдельные семьи направляют на то, чтобы поддерживать «стандартный» уровень потребления. А. Тобин ссылаясь на расчеты Хаутеккера, из которых следовало, что влияние распределения дохода проявляется при сравнении поведения потребителей в разных странах, так что страны, в которых более высок удельный вес доходов от собственности, обладают и более высокой долей сбережений⁴⁹.

По нашему мнению, такой же эффект может наблюдаться и в рамках одной и той же страны в различные моменты времени. Поскольку же распределение доходов носит весьма устойчивый характер, то его влияние может проявиться лишь по истечении достаточно длительного периода времени; а в краткосрочном и даже в среднесрочном анализе оно играет второстепенную роль⁵⁰.

Функция инвестиционного спроса

Концепция инвестиционной функции (в отличие от идеи статического спроса на капитал, выступающего в качестве производственного фактора) восходит еще к фундаментальной работе Кейнса. Рассмотрим этот вопрос в самых кратких чертах⁵¹.

Кейнс ввел понятие «предельная эффективность капитала», или нормы дисконта, величина которой призвана уравнивать поток ожидаемых чистых доходов от данного инвестиционного проекта (доходов после вычета прямых издержек, но не «очищенных» от амортизации или финансовых платежей) с ценой предложения соответствующих капитальных благ или со стоимостью рассматриваемого инвестиционного проекта. Поскольку каждый инвестиционный проект может быть (в принципе) оценен с помощью подобного расчета, оказалось возможным построить график инвестиционного спроса для отрасли в целом или даже для всего частного сектора экономики. Подобная концепция инвестиций получила широкое рас-

пространение в современных теоретических системах; ее используют сейчас и в эконометрических моделях.

В связи с кейнсианской концепцией инвестиционного спроса следует сделать несколько замечаний. Во-первых, нужно отметить, что в этой концепции решающую роль играли ожидаемые величины. Поскольку как будущие издержки, так и доходы от отдельных инвестиционных проектов оцениваются на основе каких-то реалистических соображений, важное и даже решающее значение, согласно этой теории, приобретали оценки предпринимателями будущих событий, их мнения по поводу последствий тех или иных инвестиционных решений. Кейнс сам подчеркивал значение этого фактора. «Вероятно,— писал он,— большинство наших решений позитивного характера, последствия которых скажутся в полной мере лишь по прошествии многих дней, принимается под влиянием одной лишь жизнерадостности — этой спонтанно возникающей решимости действовать, а не сидеть сложа руки, но отнюдь не в результате определения арифметической средней тех или иных количественно измеренных выгод, взвешенных по вероятности каждой из них»⁵².

Во-вторых, поскольку инвестиционный спрос складывается в столь неопределенных условиях, было признано, что значения инвестиционной функции подвержены значительным колебаниям. Эти колебания в сочетании с мультипликативным эффектом устойчивой функции потребления стали рассматриваться в качестве источника чрезвычайно резких колебаний уровня занятости и объема производства в современной хозяйственной жизни.

В-третьих, рассматривая ожидаемый чистый доход в качестве функции ряда переменных (в числе возможных переменных упомянем и сам уровень национального дохода, норму безработицы, состояние рынка ценных бумаг), можно получить, как будет показано ниже, такие функции инвестиционного спроса, которые отличаются чрезвычайной гибкостью.

В-четвертых, норма процента оказывалась существенной и нетривиальной переменной, определяющей уровень инвестиционного спроса, хотя совершенно очевидно, что колебания фактических размеров инвестиционного спроса Кейнс рассматривал прежде всего как результат колебаний предельной эффективности капитала — колеба-

ний более важных, чем изменения всего комплекса процентных ставок.

Наконец, нужно принять во внимание, что новые капитальные товары (иначе говоря, товары, в которых будут воплощаться инвестиционные проекты) как-то отличаются от старых капитальных благ или от первоначального запаса капитала в целом. Это различие может быть результатом технического прогресса, воплощенного в новых инвестиционных товарах, а также просто следствием того, что процесс перехода от старого капитального запаса фирмы к новому сопряжен с психологическими и/или финансовыми издержками, и поэтому доведение фактического объема капитала до желаемого уровня не может происходить мгновенно. По этим причинам Абба П. Лернер предлагал переименовать кейнсианское понятие «предельная эффективность капитала», назвав его «предельной эффективностью инвестиции»⁵³. Приняв во внимание это различие, легче воспринять концепцию, в которой наличный запас капитала выступает в качестве одного из основных аргументов в функции инвестиционного спроса.

Теперь мы можем перейти к формальному изложению всех этих соображений; в своем описании инвестиционной функции мы будем следовать методике Р. Дж. Д. Аллена⁵⁴. Пусть $a_m(t, I, K, \alpha)$ представляет собой величину чистого дохода от предельного инвестиционного проекта в момент t . Будем полагать, что эта величина всегда положительна и что она уменьшается либо вследствие роста инвестиций (I) на протяжении текущего периода, либо благодаря увеличению первоначального запаса капитала (K)⁵⁵.

Содержательная интерпретация параметра, характеризующего смещение кривой инвестиционной функции, пока остается неопределенной. Значения этого параметра могут выражать, например, уровень национального дохода, долю безработных в общей численности рабочей силы или какой-либо иной фактор (скажем, состояние рынка ценных бумаг), влияющий на ожидаемые в будущем прибыли. Таким образом, данный параметр как-то отражает влияние тех факторов, которые у Кейнса связываются с ожиданиями. Предполагается далее, что поток доходов будет продолжаться на протяжении T -единичных периодов. В инвестиционных расчетах такого рода T

представляет собой некий временной горизонт; при этом стоимость, которую сохраняет списываемое оборудование (или предприятие), предполагаемое данным инвестиционным проектом, уже включена в выражение $a_m(T, I, K, \alpha)$. Наконец, пусть V будет обозначать текущую оценку предельного инвестиционного проекта, а r^* — предельную эффективность инвестиций. Тогда, по определению, имеем

$$V \triangleq \sum_{t=1}^T \frac{a_m(t, I, K, \alpha)}{(1+r^*)^t} = V(r^*, I, K, \alpha). \quad (1)$$

Для того чтобы вывести функцию инвестиционного спроса, нам потребуются два дополнительных предположения. Обозначим цену предложения предельного инвестиционного проекта через P и предположим, что (скажем, вследствие ограниченности производственных мощностей в отрасли, производящей капитальные блага) эта переменная увеличивается вместе с ростом валовых инвестиций $I + R$, где R представляет собой инвестиции, идущие на возмещение. Далее, если предположить, что инвестиции на возмещение представляют собой просто возрастающую функцию от размеров первоначального запаса капитала K , то получим

$$P = P(I + R) = P(I + f(K)). \quad (2)$$

Если теперь приравнять цену предложения предельного инвестиционного проекта к его текущей оценке (заменив при этом рыночной нормой процента предельную эффективность инвестиций), мы можем записать следующее выражение:

$$P(I + f(K)) = \sum_{t=1}^T \frac{a_m(t, I, K, \alpha)}{(1+i)^t}. \quad (3)$$

Соотношение (3) представляет собой записанную в неявном виде функцию для определения уровня инвестиционного спроса при условии, что заданы все прочие переменные, от которых зависит эта функция. Прибегнув к хорошо известной теореме математического анализа о неявной функции, мы можем (по крайней мере в принципе) записать функцию инвестиционного спроса в явном виде следующим образом ⁵⁶:

$$I = I(i, K, \alpha). \quad (4)$$

В таком случае функция инвестиционного спроса будет вести себя именно так, как и ожидалось: уровень инвестиционных расходов будет уменьшаться при возрастании нормы процента и первоначального запаса капитала; вместе с тем он будет возрастать при изменении других переменных, которые, проявляясь через изменения параметра α , означают повышение предельной эффективности инвестиций⁵⁷.

Наконец, сопоставим в общих чертах подобную формулировку инвестиционной функции с гораздо более строгой (а вместе с тем и гораздо менее гибкой) моделью, которую предложил Дэйл Джоргенсон. Последний является автором оригинальной «неоклассической» теории инвестиционного спроса — теории, которая ныне широко используется при разработке эконометрических моделей⁵⁸. Он вывел выражение для дисконтированной величины чистых доходов, получаемых «представительным» предприятием, — величины, рассчитываемой на неопределенно долгий срок в будущем. Затем он выдвинул проблему максимизации этой дисконтированной стоимости путем выбора соответствующей структуры трудовых и капитальных затрат. (Джоргенсон предположил, что цены факторов производства, цена продукта, норма дисконтирования и уровень налоговых ставок в будущем времени также представляют собой известные величины. В принципе эти параметры со временем могут менять свои значения, однако исходное допущение, согласно которому в будущем они останутся постоянными, чрезвычайно упрощает применение этой теории.) Решение этой задачи позволило Джоргенсону определить величину желаемого капитального запаса для предприятия; кроме того, в качестве «побочного продукта» он получил выражение, которое назвал «издержки использования капитала» («the user cost of capital»), т. е. рентную цену «услуг капитала»⁵⁹.

От полученного выражения желаемой величины капитального запаса Джоргенсон затем переходит к функции инвестиционного спроса: для этого изменения желаемой величины капитального запаса распределяются между несколькими последовательными периодами. И элегантность теоретического анализа величины желаемого капитального запаса в данном случае сочетается с контрастирующей процедурой — с явно произвольным выбором

предполагаемых при этом функций распределенных лагов ⁶⁰.

Инвестиционную функцию можно вывести и другим способом: действительно, подставим полученное Джоргенсоном выражение требуемой величины капитального запаса в уравнение, характеризующее приведение фактической величины капитала в соответствие с желаемым его уровнем. Такой подход предложил несколько лет назад Холлис Чинери, сформулировавший принцип гибкого акселератора ⁶¹. Завершая свою теорию инвестиционного спроса, Джоргенсон предположил спрос, связанный с возмещением капитала, пропорциональным первоначальному запасу капитала; подобная предпосылка может исходить из условий «экспоненциальной амортизации» либо может опираться на какие-нибудь из теорем, которыми оперирует теория обновления.

Теория Джоргенсона, которая, по-видимому, может считаться вполне пригодной для изучения экономики США, обнаружила ряд слабых мест при анализе канадской экономики и оказалась довольно плохо приспособленной для описания поведения капиталовложений во Франции ⁶².

Читатели, которые находят модель Джоргенсона слишком сложной, могут обратиться к статье Э. Сэндмо ⁶³, где предлагается упрощенный ее вариант.

Мультипликатор

Кейнс использовал теорию мультипликатора для анализа экономической политики, однако само понятие мультипликатора занятости — одного из вариантов концепции мультипликатора — пятью годами раньше Кейнса сформулировал Ричард Кан ⁶⁴. «Мультипликатор автономных расходов» Кейнса можно определить как отношение прироста национального продукта к вызвавшему его приросту автономных расходов. Чтобы привести обе величины к реальному выражению, Кейнс «дефлятировал» их с помощью ставки денежной заработной платы. Однако последующие авторы либо использовали для пересчета индексы, характеризующие общий уровень цен, либо оставляли все величины в номинальном выражении.

Именно мультипликатор дает ключ к объяснению функционирования современной экономики, в особенности

для анализа депрессии 30-х годов в США и Великобритании. Функция частных инвестиций, подверженная столь частым изменениям, в сочетании с достаточно устойчивой потребительской функцией вызывает «мультиплицированные» колебания национального дохода. Один из выводов, сформулированных в «Общей теории», состоял в том, что, если процесс частного инвестирования замедляется, а государственная политика на это не реагирует, перспективы дальнейшего развития производства и занятости становятся мрачными. Кейнс различал два подхода к анализу мультипликатора: концепцию мультипликатора, выводимую для равновесных условий сравнительной статики, и «логическую теорию мультипликатора», которая применяется к непрерывным процессам, «справедлива в любой момент времени и не требует специального учета запаздываний»⁶⁵. Это означало, что с точки зрения сравнительной статики существует столько же мультипликаторов, сколько можно выделить единичных временных периодов; а с точки зрения динамического анализа это означало возможное функционирование одного мультипликатора, определяющего «равновесие» экономической системы в длительном плане. Кейнс установил, что численное значение мультипликатора (при определении с позиций сравнительной статики) составляло величину порядка 2—3 для Великобритании и 2,5 для США⁶⁶.

Для того чтобы определить в основных чертах мультипликатор «автономных расходов», запишем потребительскую функцию следующего вида:

$$C = C(Y_d, Z), \quad (5)$$

где C характеризует объем совокупного потребления, Y_d — личный доход за вычетом налогов и Z — вектор различных переменных, таких, как чистая стоимость личного имущества, сумма ликвидных активов, достигнутые уровни дохода и потребления, а также норма процента и характеристики распределения доходов⁶⁷. Читателю предоставляется самому решить вопрос о том, пересчитывать ли показатели расходов в неизменные цены, а в случае положительного ответа на этот вопрос выбирать соответствующий индекс цен. Единственным необходимым условием при этом должно считаться последовательное проведение в жизнь того или иного выбранного принципа. Величину

личных доходов за вычетом налогов запишем следующим образом:

$$Y_d = Y - T, \quad (6)$$

где Y представляет собой национальный доход (чистый национальный продукт по факториальным издержкам), а T — размеры прямых налогов (за вычетом всех трансфертных платежей). Если предположить, что налоговые законы (равно как и государственный трансфертный механизм, обеспечивают непосредственную зависимость между чистой суммой прямого налогового обложения и национальным доходом, тогда T можно представить так:

$$T = T(Y). \quad (7)$$

В качестве инвестиционной функции можно использовать несколько модифицированный вариант соотношения (4). Пусть α представляет собой автономный компонент чистых внутренних частных инвестиций I , а B — вектор прочих переменных инвестиционной функции, таких, как норма процента, первоначальный запас капитала, а также любая другая переменная, относящаяся к числу ожидаемых величин (кроме размеров самого национального дохода, так как эта величина будет фигурировать в числе переменных в явном виде). В результате инвестиционная функция (4) приобретает следующий вид:

$$I = I(Y, B) + \alpha. \quad (4')$$

Наконец, для открытой экономики, когда экспорт \bar{X} носит автономный характер, а импорт M оказывается эндогенным, простейшая предпосылка состоит в том, что импорт зависит от уровня экономической активности внутри страны, а такая активность может измеряться уровнем национального дохода

$$M = M(Y). \quad (8)$$

Наша небольшая подсистема замыкается тождеством, определяемым на основе статистики национального дохода

$$Y = C + I + \bar{G} + \bar{X} - M, \quad (9)$$

где \bar{G} представляет собой уровень государственных расходов (предполагается, что для данной системы этот показатель задается экзогенно). Подставляя соотношения

(6) и (7) в уравнение (5) и подставляя полученное уравнение, а также уравнения (4) и (8) вместо соответствующих переменных в соотношение (9), можно свести всю систему к одному уравнению с одной эндогенной переменной

$$Y = C(Y - T(Y), Z) + I(Y, B) + \alpha + \bar{G} + \bar{X} - M(Y). \quad (10)$$

Пусть автономный компонент инвестиций α испытывает параметрические изменения. В таком случае, продифференцировав уравнение (10) по этой переменной α , можно получить следующее выражение для мультипликатора $Y/d\alpha$:

$$\frac{dY}{d\alpha} = C_{Y_d}(1 - T') \frac{dY}{d\alpha} + I_Y \frac{dY}{d\alpha} + 1 - M' \frac{dY}{d\alpha} \quad (11)$$

(частные производные в этой формуле обозначаются соответственно подписными индексами, тогда как некоторые полные производные записаны с помощью штриха сверху). Решение уравнения (11) имеет следующий вид:

$$\begin{aligned} \frac{dY}{d\alpha} &= 1/[1 - C_{Y_d}(1 - T') - I_Y + M'] = \\ &= 1/[1 - \text{ПСП}(1 - \text{ПНН}) - \text{ПСИ} + \text{ПСИМ}], \end{aligned} \quad (12)$$

где ПСП — предельная склонность к потреблению, рассчитанная для дохода после вычета налогов, ПНН — предельная норма налогообложения, ПСИ — предельная склонность к инвестированию и ПСИМ — предельная склонность к импорту.

Заметим, что выведенное выше выражение для мультипликатора осталось бы тем же, если бы мы считали автономными изменения экспорта или правительственных расходов: плохое состояние дел в области инвестиций может быть компенсировано в результате неожиданного экспортного бума или тщательно продуманной государственной политики. Ясно, что в тех случаях, когда экономика носит открытый характер, значения мультипликатора, как правило, окажутся ниже, чем для закрытой экономики. Предположим, что в двух странах можно наблюдать одинаковые величины ПСП (0,8), ПНН (0,3) и ПСИ (0,2), но различные величины ПСИМ: скажем, у одной — 0,3, а у другой — 0,06. Тогда простой мультипликатор расхо-

дов для сравнительно «более закрытой» экономики составит $\frac{31}{3}$, а для «более открытой» окажется меньше 2-х ⁶⁸.

Можно еще более упростить наше изложение для того, чтобы проиллюстрировать «парадокс бережливости». Предположим, что все операции государственного сектора включены в состав частного сектора и что мы имеем дело с полностью замкнутой в себе экономикой. Тогда условие равновесия, согласно уравнению (10), будет выглядеть следующим образом:

$$Y - C(Y, Z) = I(Y, B) + \alpha. \quad (13)$$

Поскольку левая сторона уравнения (13) может рассматриваться как функция сбережения, то приведенное выше соотношение можно переписать следующим образом:

$$S(Y, Z) = I(Y, B) + \alpha. \quad (14)$$

Указанное состояние равновесия представлено графически на рис. 3. Линия $S_1(Y)$ изображает первоначальную функцию сбережений. При этом предполагается, что первоначальный

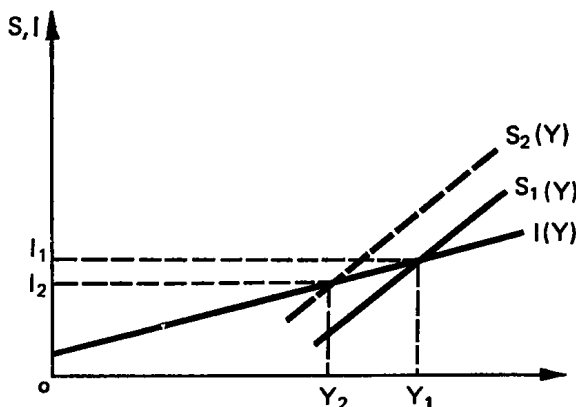


Рис. 3

уровень дохода соответствует условиям, при которых существует вынужденная безработица. Теперь предположим, что домашние хозяйства данной страны решают приступить к кампании бережливости (при этом, возможно, они находятся во власти иллюзии, будто такая экономия поможет им решить проблему вынужденной

безработицы). В этом случае (см. рис. 3) кривая сбережений сдвинется вверх (скажем, из положения $S_1(Y)$ в положение $S_2(Y)$), в то время как доход уменьшится на величину, которая, как видно из наклона кривых на рис. 3, будет в несколько раз превосходить размеры увеличения функции сбережений.

Попытка сберегать больше фактически (в новой равновесной позиции) приведет к уменьшению инвестиций (и сбережений). Парадокс налицо. Кейнс отмечал, что в условиях депрессии в экономике, в которой преобладает частное предпринимательство, общее равновесие может быть восстановлено только тогда, когда общество окажется настолько бедным, что новых чистых сбережений уже не станет⁶⁹. Как сообщали, министр финансов при президенте Эйзенхауэре возражал против кейнсианской концепции функциональных финансов на том основании, что «нельзя тратить и одновременно богатеть». Однако общество может *сберегать и одновременно беднеть*, как бы парадоксально это ни выглядело применительно к финансовому состоянию отдельных лиц.

Оттавский университет

¹ К е й н с Д ж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., «Прогресс», 1978.

² An Approach to the Theory of Income Distribution. Philadelphia, Chilton, 1958.

³ Сам Кейнс предполагал, что уровень цен примерно пропорционален уровню денежной заработной платы, особенно в тех случаях, когда заданы размеры занятости, так что разница между взглядами Вайнтрауба и Кейнса может показаться чисто формальной. Вайнтрауб доказывал, что в ряде случаев речь идет просто о разных формулировках, и действительно у Кейнса есть ряд высказываний, которые, по-видимому, могут свидетельствовать в пользу такой точки зрения. Вместе с тем, обсуждая вопрос о влиянии изменений единицы денежной заработной платы, Кейнс утверждал, что при определенных условиях следует принимать во внимание также воздействие, которое изменения в единице денежной зарплаты оказывают на распределение дохода между предпринимателями и собственниками денежного капитала. См.: К е й н с Д ж. М. Общая теория занятости, процента и денег.

⁴ Это предположение относительно взглядов Кейнса по данному вопросу, по-видимому, сделано на основе числового примера, приведенного на с. 191—195 его книги «Общая теория занятости, процента и денег». В качестве иллюстрации в этом отрывке приведена потребительская функция, которая предполагает снижающуюся предельную склонность к потреблению.

⁵ «Общая теория», с. 153. Кейнс возвращается к этой теме примерно через 200 страниц (в гл. 22 — «Заметки об экономическом цикле»). В этой главе смещение потребительской функции в США на протяжении 30-х годов объясняется понижением цены акций на рынке ценных бумаг.

⁶ K u z n e t s S. National Product Since 1869. New York, National Bureau of Economic Research, 1946; G o l d s m i t h R. W. A Study of Saving in the United States, 3 vols. Princeton, Princeton University Press, 1956.

⁷ S m i t h i e s A., L i v i n g s t o n S. M. and M o s a k J. L. Forecasting Postwar Demand: I, II, and III.— *Econometrica* 13 (January 1945), p. 1—37.

⁸ B r a d y D. S. and F r i e d m a n R. D. Savings and the Income Distribution.— B: Studies in Income and Wealth, vol. 10. New York, National Bureau of Economic Research, 1947, p. 247—265.

⁹ Income-Consumption Relations and Their Implications, Income, Employment and Public Policy, Essays in Honor of Alvin H. Hansen. New York, W. W. Norton & Co., 1948, p. 54—84; Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge, Harvard University Press, 1949.

¹⁰ На рис. 2 линия, характеризующая циклические изменения потребительской функции, не только достигает точки пересечения с линией, описывающей долгосрочную потребительскую функцию, она продолжена за эти пределы. Для того чтобы объяснить подобные соотношения, можно прибегнуть к следующим рассуждениям: во время длительной депрессии (подобной той, которая разразилась в 30-х годах) предшествующий максимальный уровень дохода может больше не соответствовать условиям, предполагающим полную занятость. В результате этого во время следующего циклического подъема реальный личный доход за вычетом налогов может значительно превзойти предыдущий пиковый уровень (хотя столь высокие темпы роста реальных доходов невозможно поддерживать на протяжении долгосрочного периода). И если условия складываются именно таким образом, то линию, характеризующую циклические изменения потребительской функции, следует продлить и после пересечения с линией, описывающей долгосрочную функцию потребления (продолжение соответствующего луча, проходящего через начало координат). Подобное поведение потребительских расходов до настоящего времени играет роль «встроенного стабилизатора», ограничивающего напор инфляционных сил, порожденных избыточным совокупным спросом.

¹¹ The Consumption Function as A Tool for Prediction.— *Review of Economics and Statistics* 34 (August 1952), p. 270—277; B r o w n. Habit Persistence and Lags in Consumer Behaviour.— *Econometrica* 20 (July 1952), p. 207—233, p. 208—213. Используя данные, относящиеся к канадской экономике, Т. М. Браун отметил, что подобные улучшения могут быть достигнуты и в тех случаях, когда предыдущий «пиковый» доход заменялся максимальным уровнем потребления на протяжении предшествующего периода. Однако, как мы увидим ниже, Браун все же должен был отказаться от использования такой формы потребительской функции. См.: B r o w n. Habit Persistence and Lags in Consumer Behaviour.— *Econometrica* 20 (July 1952), p. 207—233, и особенно p. 208—213.

¹² M o d i g l i a n i F. Fluctuations in the Saving-Income Ratio: A Problem in Economic Forecasting.— B: Studies in Income and Wealth, vol. II. New York, National Bureau of Economic Research, 1949, p. 371—443. Анализ другой статьи Эндоу и Модильяни, написанной позднее и цитируемой ниже (см. сноску 18), показывает, что Модильяни, видимо, предпочитает более позднюю формулировку проблемы.

¹³ T o b i n. Relative Income, Absolute, Income and Saving.— B: Money, Trade and Economic Growth, Essays in Honor of John Williams. New York, Macmillan, 1951, p. 135—156.

¹⁴ B r o w n. Habit Persistence and Lags in Consumer Behaviour.

¹⁵ Не так давно Х. С. Хаутеккер и Л. Д. Тейлор развили новую теоретическую концепцию потребления (в ней речь идет главным образом о расходах на различные группы потребительских товаров). Понятие запаса товаров длительного пользования в этой теории получило дальнейшее обобщение: на этой основе для всех видов потребительских товаров (а вместе с тем и для потребления в целом) было введено новое понятие: «состояние» (state). «Состояние» можно рассматривать как некоторую остаточную величину, как опыт, складывающийся в результате всего предшествующего потребления рассматриваемой категории товаров. Накапливаемый таким образом на протяжении предшествующего периода опыт, разумеется, постепенно улетучивается, или «обесценивается», аналогично материальному износу, которому подвергается какой-либо запас товаров. Таким образом, сходство этой теории с концепциями, развитыми в опубликованной ранее работе Брауна, оказывается не столь уж «мимолетным».

¹⁶ См.: H o u t h a k k e r and T a y l o r. Consumer Demand in the United States: Analysis and Projections, 2nd ed. Cambridge, Harvard University Press, 1970.

¹⁷ Приведенные в тексте параметры получены на основе одно-временного оценивания системы уравнений (оценки по методу максимального правдоподобия при ограниченной информации); однако эти величины очень близки к оценкам параметров, рассчитанным с помощью обычного метода наименьших квадратов.

¹⁸ A n d o A. and M o d i g l i a n i F. The 'Life Cycle' Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests.— *American Economic Review* 53 (March 1963); M o d i g l i a n i F. and B r u m b e r g R. Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data.— B: Post Keynesian Economics, ed. Kurihara. New Brunswick, N. J., Rutgers University Press, 1954, p. 388—436; F r i e d m a n M. A Theory of the Consumption Function. Princeton, Princeton University Press, for the National Bureau of Economic Research, 1957.

¹⁹ Хорошее изложение отличительных особенностей каждой из этих теорий содержится в обзорной статье Фаррела: F a r r e l l. The New Theories of the Consumption Function.— *Economic Journal* 69 (December 1959), p. 678—696. Не так давно У. Сомермейер и Р. Банник попытались сформулировать более общую теорию потребительского поведения, использующую концепцию жизненного цикла. При этом они избавились от самых упрощенных предпосылок, введенных Модильяни и его соавторами, что повлекло за собой

значительное усложнение применяемого аппарата. См.: S o m e r m e y e r and B a n n i n k. A Consumption-Savings Model and Its Applications. New York, Elsevier, 1973.

²⁰ Эндоу и Модильяни в своей работе «Гипотеза сбережения, предполагающая «жизненный цикл» выводят ту же предполагаемую зависимость доли сбережений от темпов роста реального дохода, однако делают это несколько иначе, чем Фаррел. Стремясь получить однородную потребительскую функцию, в которой уровень личного потребления зависит от исходной чистой стоимости личного богатства, а также от текущего и ожидаемого в будущем дохода от *трудо*вых услуг (причем фигурирующий в указанной функции постоянный член предполагается равным нулю), Эндоу и Модильяни прежде всего прибегают к агрегированию потребительских функций отдельных семей в рамках всей экономики, используя довольно жесткие предпосылки относительно распределения личных доходов. Авторы показывают далее, при каких условиях их модель может характеризоваться динамическим равновесием (при отсутствии различий в динамике цен на отдельные виды активов); динамическое равновесие предполагает, что реальный доход, личное богатство и сбережения увеличиваются одинаковыми темпами, а норма индивидуальных сбережений пропорциональна этому единому темпу роста. Эндоу и Модильяни даже выводят график, аналогичный графику, представленному на рис. 1. На таком графике линия, характеризующая текущие изменения в соотношении между личным потреблением и трудовыми доходами, обладает меньшим наклоном к оси абсцисс, чем аналогичная линия, характеризующая долгосрочные пропорции (в условиях динамического равновесия последняя представляет собой луч, проходящий через начало координат).

²¹ На самом деле в теории эта величина не является неизменной; она может параметрически зависеть от рыночной нормы процента, а также от отношения чистой стоимости личного имущества к общему доходу (выражаясь словами Фридмена, от «отношения богатства, воплощенного в материальных и денежных активах, к «перманентному» доходу») и от прочих переменных (например, от продолжительности функционирования «потребительской единицы»), определяющих вкусы потребителя и влияющих на его решения относительно распределения дохода между потреблением и сбережениями. Фридмен особенно настаивает на том, что эта доля не зависит от уровня перманентного дохода. Однако при непосредственном использовании этой теории столь тонкое соображение во многих случаях считается второстепенным и обычно просто не принимается в расчет. Фаррел критиковал так называемую «гипотезу пропорциональности», доказывая, что, даже если мы придерживаемся теории Фридмена, все же нет никаких оснований связывать «перманентное» потребление с «перманентным» доходом столь элементарным способом. Однако, с точки зрения автора данной главы, такая пропорциональность не может считаться просто неким ненужным придатком, не влияющим на содержание теории; если отвергнуть так называемую «гипотезу пропорциональности», тогда, по-видимому, трудно будет объяснить длительную тенденцию к сохранению одной и той же доли сбережений в личных доходах после вычета налогов.

²² Вопрос о результатах эмпирической проверки этих теоретических положений подробно рассматривается в статье Фаррела:

F a r r e l l. The New Theories of the Consumption Function; исчерпывающий обзор можно найти в кн.: M e y e r T h. Permanent Income, Wealth and Consumption. Berkeley and Los Angeles, University of California Press, 1972, и, конечно, в работе самого Фридмена.

²³ Аналогичным образом можно объяснить сравнительно низкую величину предельной склонности к потреблению, получаемую при анализе результатов одновременных обследований. Домашние хозяйства с высоким уровнем текущих доходов будут в целом наслаждаться дарами положительного «преходящего» дохода; это дает по крайней мере частичное объяснение тому, что высокие текущие доходы будут благоприятствовать временному увеличению их расходов. Противоположный результат будет наблюдаться в отношении домашних хозяйств с низкими текущими доходами. При этом измеренный доход варьирует от домашних хозяйств с самыми низкими текущими доходами до семей с наивысшими доходами, тогда как рассчитанный на этой базе перманентный доход будет меняться в меньшей степени. И вновь текущая предельная склонность к потреблению будет выступать как средневзвешенная, включающая две величины — «истинное» значение рассматриваемого параметра и «нулевую» склонность к потреблению «преходящего» дохода.

²⁴ K l e i n L. R. The Friedman-Becker Illusion.— *Journal of Political Economy* 66 (December 1958), p. 539—545.

²⁵ Следует отметить, что в теоретической системе Фридмена большая часть расходов на потребительские товары длительного пользования классифицируется как сбережения, поскольку личное потребление включает по определению лишь часть фактически потребляемого в течение данного периода запаса товаров. Конечно, если временное сокращение налогов способно стимулировать «инвестиции» в предметы потребления длительного пользования (или, что то же самое, в жилищное строительство), такой эффект вполне мог бы оказать благоприятное воздействие на производство и занятость в условиях неполного использования ресурсов.

²⁶ B i r d R. C. and B o d k i n R. G. The National Service Life Insurance Dividend of 1950 and Consumption: A Further Test of the 'Strict' Permanent Income Hypothesis.— *Journal of Political Economy* 73 (October 1965), p. 499—515.

²⁷ An Analysis of the Effects of Transitory Income on Expenditures of Norwegian Households.— *Gowles Foundation Discussion Paper* № 149 (presented at the Pittsburgh meetings of the Econometric Society, December 1962).

²⁸ H o l m e s J. M. A Direct Test of Friedman's Permanent Income Theory.— *Journal of the American Statistical Association* 65 (September 1970), p. 1159—1162.

²⁹ В теории жизненного цикла склонность к потреблению временно получаемых дополнительных доходов всегда больше нуля. Во всяком случае, она не уступает склонности к потреблению за счет чистой стоимости наличного богатства потребителей к началу периода. Более подробно эти вопросы рассматриваются в работе: F a r r e l l. The New Theories of the Consumption Function.

³⁰ P i g o u A. C. Economic Progress in a Stable Environment.— *Economica* 14 (1947), p. 180—188, перепечатано в: A. E. A. Readings in Monetary Theory, ed. Lutz and Mints. New York, The Blakiston Company, 1951; P a t i n k i n D. Price Flexibility and Full Emp-

loyment.— *American Economic Review* 38 (1948), p. 543—564, перепечатано с исправлениями и изменениями в: A. E. A. Readings (1951), p. 252—283, и P a t i n k i n D. Money, Interest, and Prices, 2nd ed. New York, Harper and Row, 1965.

³¹ Статья Патинкина 1948 г., переработанная для перепечатки ее в 1951 г. в работе A. E. A. Readings in Monetary Theory, содержит вполне объективное изложение позиций обеих сторон в этой дискуссии. Недавно опубликованные работы по неравновесной динамике, возможно, уменьшили практическую (но не теоретическую) значимость этой проблемы. См. к примеру: L e i j o n h u f v u d A. On Keynesian Economics and the Economics of Keynes: A Study in Monetary Theory. New York, Oxford University Press, 1968.

³² Empirical Evidence of the Short Run Real Balance Effect in Canada.— *Journal of Money, Credit and Banking* 2 (November 1970), p. 473—485.

³³ T o b i n and D o l d e. Wealth, Liquidity and Consumption.— B: Consumer Spending and Monetary Policy, Monetary Conference Series № 5. Boston, The Federal Reserve Bank of Boston, 1971, p. 99—146.

³⁴ Statistical Estimation of Economic Relations from Survey Data; K a t o n a et al. Contributions of Survey Methods to Economics. New York, Columbia University Press, 1954.

³⁵ Эта переменная впервые использовалась в модели американской экономики, разработанной Клейном и Голдбергером. См.: K l e i n L. R. and G o l d b e r g e r A. S. An Econometric Model of the United States, 1929—1952. Amsterdam, North Holland, 1955.

³⁶ T o b i n J. Asset Holdings and Spending Decisions.— *American Economic Review, Papers and Proceedings* 42 (May 1952), p. 109 и The Consumption Function, mimeographed (International Encyclopedia of the Social Science, 1964).

³⁷ The Wealth Effect and Consumption: a Statistical Inquiry.— *Yale Economic Essays* 3 (Fall 1963), p. 250—303.

³⁸ T o b i n and D o l d e. Wealth, Liquidity, and Propensity to Consume; и Wealth, Liquidity and Consumption.

³⁹ При анализе временных рядов наличие коллинеарности между показателями ликвидных активов и чистого имущества, принадлежащего домашним хозяйствам, в большинстве случаев, по-видимому, должно ограничивать возможности включения обеих величин в качестве вполне уместных определяющих переменных совокупного спроса (или личных сбережений). В своем обзоре, посвященном теории потребительской функции, Тобин отмечал, что в той мере, в какой подобная мультиколлинеарность имеет место (и оказывается достаточно сильной), практическое значение указанной проблемы, по-видимому, не слишком велико.

⁴⁰ К е й н с Д ж. М. Общая теория занятости, процента и денег, с. 174.

⁴¹ M a r s h a l l A. Principles of Economics, 8th ed., 1920. New York, Macmillan, 1948, p. 235.

⁴² The Effects of Interest Rates on Aggregate Consumption.— *American Economic Review* 60 (September 1970), p. 591—600; Interest Rates, Inflation, and Consumer Expenditures.— *American Economic Review* 65 (December 1975), p. 843—858.

⁴³ Следует отметить, что в последнем уравнении, которое приводится в работе Тэннера, это прямое влияние может быть заметно ослаблено косвенным воздействием эффекта богатства: ведь повышение ставки процента влечет за собой сокращение недисконтированной (nondiscounted) величины государственной задолженности, размещенной среди населения, и, таким образом, способствует повышению нормы сбережений.

⁴⁴ См. A Consumption-Savings Model and Its Applications, ch. 7.— В статье: C. W r i g h t. Some Evidence on the Interest Elasticity of Consumption.— *American Economic Review* 57 (September 1967), p. 850—855. Колин Райт представил доказательства неблагоприятного влияния, которое рост процентной ставки оказывает на расширение совокупного потребления в США. Однако это доказательство, по существу, лишь в небольшой степени затрагивает вторую из перечисленных проблем, поскольку оно строится на основе модели, в которой норма процента в качестве объясняющей переменной измеряет лишь интенсивность эффекта замещения. Ни один экономист не ставил когда-либо под сомнение направления самого эффекта замещения, тогда как Райт прилагает существенные усилия, стремясь доказать, что сами масштабы, в которых проявляется этот эффект, оказываются нетривиальными.

⁴⁵ K a l d o r N. Alternative Theories of Distribution.— *Review of Economic Studies* 23 (1955—1956), p. 94—100. С точки зрения сторонников теории Калдора, в предельном случае капиталисты сберегают весь свой доход, а рабочие ничего не сберегают, полностью потребляя свой доход.

⁴⁶ W e i n t r a u b. An Approach to the Theory of Income Distribution.

⁴⁷ B r o w n. Habit Persistence and Lags in Consumer Behaviour; K l e i n a n d G o l d b e r g e r. An Econometric Model of the United States.

⁴⁸ Effects of Redistribution of Income on Consumers' Expenditures.— *American Economic Review* 37 (March 1947), p. 157—170.

⁴⁹ В своей работе «Потребительская функция» Тобин утверждал, что в тех странах, в которых большой удельный вес принадлежит доходам от собственности, а норма сбережения достигает высокого уровня, велика и норма процента. Однако соображения, приведенные выше, могут свидетельствовать о том, что данное утверждение предполагает слишком сильное влияние нормы процента на склонность к сбережениям — даже если исходить из того, что некомпенсированное («валовое») воздействие, оказываемое повышением нормы процента, в конечном счете приводит к увеличению (а не к уменьшению) величины сбережений.

⁵⁰ Вероятно, более важное значение, чем доля национального дохода, поступающая владельцам собственности, имеет доля дохода, присваиваемая некорпорированными предпринимателями, поскольку эта социально-экономическая группа (по крайней мере в США) включает в основном лиц, обнаруживающих чрезвычайно высокую склонность к сбережениям. По этому поводу см.: K l e i n L. R. Entrepreneurial Saving.— В: Proceedings of the Conference on Consumption and Saving, vol. 2. Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 1960.

⁵¹ Econometric Studies of Investment Behavior: A Survey.—

Journal of Economic Literature 9 (December 1971), p. 1111—1147; Klein L. R. Issues in Econometric Studies of Investment Behaviour.— *Journal of Economic Literature* 12 (March 1974), p. 43—49; Einsner R. Econometric Studies of Investment Behavior: A Comment.— *Economic Inquiry* 12 (March 1974), p. 91—104.

⁵² Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., «Прогресс», 1978, с. 226.

⁵³ Lerner A. The Economics of Control. New York, Macmillan, 1944.

⁵⁴ Allen R. Macro-Economic Theory: A Mathematical Treatment. New York, Macmillan, 1967, особенно с. 108—112. В модели Аллена время непрерывно. Благодаря этому он избегает необходимости произвольно выбирать тот или иной временной период (подобная необходимость возникает в тех случаях, когда время рассматривается в виде следующих друг за другом дискретных периодов). Тем не менее в этой главе автор использует дискретный подход, чтобы упростить используемый математический аппарат.

⁵⁵ Такая предпосылка позволяет избежать возникновения хорошо известной ситуации, когда при расчете предельной эффективности инвестиций в решении фигурирует несколько различных корней. Множественность корней уменьшила бы четкость приводимых уже ниже рассуждений.

⁵⁶ В частности, если мы предположим, что все эти функции могут быть по крайней мере дважды дифференцируемы, то достаточным условием для локального существования функции, заданной

в неявном виде, будет служить $\frac{\partial F}{\partial I} \neq 0$, где

$$F \equiv P(I + f(K)) - \sum_{t=1}^T \frac{a_m(t, I, K, \alpha)}{(1+i)^t}.$$

$$\text{Или } \frac{\partial F}{\partial I} = P' - \sum_{t=1}^T \frac{\partial a_m}{\partial I} / (1+i)^t,$$

причем это выражение характеризуется строго положительными значениями, поскольку $P' > 0$ и $\frac{\partial a_m}{\partial I} < 0$ при всех значениях t . Следовательно, функция удовлетворяет достаточным условиям локального существования.

⁵⁷ Знаки всех этих частных производных могут быть определены путем раздельного дифференцирования функции по каждой из этих переменных. Например, для того чтобы выяснить знак производной $\partial I / \partial i$, мы дифференцируем уравнение (3) по i , считая ее независимой переменной. В результате получаем

$$P' \frac{\partial I}{\partial i} = \frac{\partial V}{\partial I} \cdot \frac{\partial I}{\partial i} + \frac{\partial V}{\partial i},$$

$$\text{где } \frac{\partial V}{\partial I} = \sum_{t=1}^T \frac{\partial a_m}{\partial I} / (1+i)^t < 0,$$

$$a \quad \frac{\partial V}{\partial i} = \sum_{t=1}^T \frac{(-t) a_m(t, I, K, \alpha)}{(1+i)^{t+1}} < 0.$$

Используя приведенные выше выражения, можно определить знак

$$\frac{\partial I}{\partial i}:$$

$$\frac{\partial I}{\partial i} = \frac{\partial V}{\partial i} / \left(P' - \frac{\partial V}{\partial I} \right) < 0.$$

Значения этой частной производной строго отрицательны (поскольку величина знаменателя строго положительна).

⁵⁸ J o r g e n s o n D. W. *Anticipations and Investment Behavior*. — B: The Brokings Quarterly Econometric Model of the United States. Chicago, Rand McNally, 1965.

⁵⁹ Джоргенсон использует этот термин совсем не в том смысле, в каком его употребляет Кейнс в «Общей теории». У Кейнса издержки использования капитала (user cost of capital) представляли собой отнюдь не тривиальный компонент предельных издержек; эти издержки примерно совпадали с величиной будущих вычетов из валовой прибыли, связанных с износом капитального оборудования в результате его потребления.

⁶⁰ Вообще говоря, в идеальном случае переход от желаемой величины капитального запаса к распределенному во времени инвестиционному спросу также должен был бы осуществляться на основе оптимизационных расчетов. Но задачи подобного типа исключительно трудны. В итоге было предложено более простое решение, использующее «близкие к оптимальным» («second best») методы расчетов. Более подробно эти вопросы рассматриваются в следующих статьях: G o u l d J. P. and W a u d R. N. *The Neoclassical Model of Investment Behaviour: Another View*. — *International Economic Review* 14 (February 1973), p. 33—48; N e r l o v e M. *Lags in Economic Behaviour*. — *Econometrica* 40 (March 1972), p. 221—281, 222—227.

⁶¹ Overcapacity and The Acceleration Principle. — *Econometrica* 20 (January 1952).

⁶² J o r g e n s o n. *Econometric Studies of Investment Behaviour*; W h i t e D. A. *CANDIDE Model 1.0: Business Fixed Investment*. — CANDIDE Project Paper № 5. Ottawa, Information Canada, 1947; S c h r a m m R. *Neoclassical Investment Models and French Private Manufacturing Investment*. — *American Economic Review* (September 1972), p. 553—563.

⁶³ Эгнар Сандмо «перевел» модель Джоргенсона на основу дискретных временных периодов. Сандмо попытался доказать, что даже при неоклассических предпосылках существует некая функция, которую можно назвать функцией инвестиционного спроса. Но этот вопрос не носит столь важного характера. См.: S a n d m o A. *Investment and the Rate of Interest*. — *Journal of Political Economy* 79 (November-December 1971), p. 1335—1345.

⁶⁴ K a h n. *The Relation of Home Investment to Unemployment*. — *Economic Journal* 41 (June 1931), p. 173—198.

⁶⁵ К е й н с Дж. М. *Общая теория занятости, процента и денег*, с. 188.

⁶⁶ В экономике США, имеющей «менее открытый» характер, можно, как полагал Кейнс, обнаружить более высокую склонность к сбережениям у корпораций; однако столь тонкие соображения в последующем анализе мы не будем принимать во внимание.

⁶⁷ Это изложение основано на оригинальной разработке концепции мультипликатора в статье П. Самуэльсона (см.: Samuelson P. The Simple Mathematics of Income Determination.— В: Income, Employment and Public Policy, p. 133—155). Более сложные формы мультипликационной зависимости, включающие ряд уточнений, приписываемых Кейнсу, были предложены Р. Д. Боллом и автором настоящей главы. См.: Ball R. J. and Bodkin R. G. Income, the Price Level, and Generalized Multipliers in Keynesian Economics.— *Metroeconomica* 15 (August-December 1963), p. 59—81; перепечатано в кн.: Inflation: Selected Readings. Harmondsworth, Middlesex, Penguin Books, 1969, ch. 5.

5. НЕРАВНОВЕСНАЯ ТЕОРИЯ ЗАНЯТОСТИ КЕЙНСА

Пол Уэллс

Публикация в 1936 г. «Общей теории» Кейнса вызвала в последующие годы бурные дебаты по поводу этой книги. В них участвовали экономисты из стран, расположенных на обоих берегах Атлантического океана; участники дискуссии защищали противоположные точки зрения по поводу теоретических проблем, выдвинутых в книге Кейнса. И все же, несмотря на большое число исследований, посвященных «Общей теории», она оказалась книгой, чрезвычайно трудной для чтения и понимания, причем эти трудности не исчезают. Для самого автора ее создание оказалось «непрерывной борьбой за избавление... от привычного образа мышления и привычного способа выражения»¹. Для Кейнса это была борьба за освобождение от жестких пут «классической» теории полной занятости, а для других авторов, следовавших за ним, как показали многочисленные исследования (история которых насчитывает уже более 40 лет), это была борьба за то, чтобы вывести экономическую теорию в реальный мир, где уровни занятости и производства непрестанно меняются. Быть может, именно эта совершенная новизна теоретической структуры, разработанной Кейнсом, а также множество введенных им непривычных терминов (упомянем в этой связи только такие понятия, как склонность к потреблению, предельная эффективность инвестиций, мультипликатор, предпочтение ликвидности, совокупный спрос и совокупное предложение) сделали «Общую теорию» столь сложной для понимания. Кроме того, новый подход Кейнса к вопросу о соотношении между сбережениями и инвестициями; огромное значение, которое он придавал таким категориям, как время, неопределенность, ожидания, «жесткость» денежной заработной платы и т. п., также способствовали тому, что читатель обнаруживал в этой книге так много мест, казавшихся запутан-

ными и головоломными. Добавьте к этому не всегда удачный стиль изложения, и вы перестанете удивляться тому, что даже сегодня некоторые важные аспекты экономической теории Кейнса все еще не изучены должным образом и до сих пор не стали объектом такого критического анализа, которого они заслуживают.

И сегодня потребность в критическом анализе «Общей теории» столь же сильна, как прежде. Однако такому анализу в свое время сильно помешала опубликованная в 1937 г. статья Джона Хикса «Мистер Кейнс и «классики»: предлагаемая интерпретация»², содержащая чрезвычайно свободное изложение теории Кейнса. Статья, в которой ныне знаменитый автор развивал свою версию «Общей теории», основанную на соотношении между кривыми IS — LM , несомненно, содержала все, что отсутствовало в «Общей теории». Не было в ней лишь только одного — самой *общей теории*. Статья была строгой, последовательной, легкой для понимания; она со всей очевидностью доказывала, что теория Кейнса в действительности носила не столь уж революционный характер.

Словом, «хиксианскую версию» «Общей теории» можно было читать, ее можно было понять, а самое главное — ее можно было легко «встроить» в уже существующую структуру экономической теории. Благодаря всем этим очевидным преимуществам «хиксианская модель» «Общей теории», основанная на соотношении кривых IS и LM , вскоре заняла место самой «Общей теории» Кейнса, превратившись в «сердцевину кейнсианства».

Хикс настолько вытеснил Кейнса, что Аксель Лейонхувуд в 1968 г. смог отметить: «Сегодня существует общепринятый взгляд на теорию определения уровня дохода: ее привычное систематизированное изложение, использующее известный аппарат функций IS — LM , ..., можно обнаружить в большинстве наших учебников»³. И далее: «Для многих экономистов такая стандартная модель «доходы — расходы» достигла того же статуса общепринятой ортодоксии, какой в межвоенный период (т. е. в годы между первой и второй мировыми войнами) занимала экономическая теория Маршалла, за избавление от которой Кейнс должен был вести столь смелую и упорную борьбу»⁴. Действительно, хиксианская трактовка к настоящему времени приобрела столь широкое распространение среди американских экономистов, занимаю-

щихся макроэкономической теорией, что стала просто-таки синонимом кейнсианской концепции⁵. Исключением может служить лишь небольшое число экономистов, к числу которых относятся Т. Спитовский, С. Вайнтрауб, А. П. Лернер и П. Дэвидсон.

Продолжавшееся в течение десятилетий беспрепятственное распространение «урезанной» хиксианской версии «Общей теории» сопровождалось постепенным забвением теории самого Кейнса; и лишь в 1968 г. Лейонхувуд бросил вызов этой традиции, опубликовав детальное академическое исследование экономических взглядов Кейнса и «кейнсианцев»⁶. Лейонхувуд доказал, что экономическая теория Кейнса, по существу, имеет мало общего со столь распространенной доктриной, основанной на взаимодействии кривых IS и LM , и показал фактические различия между ними. Наряду с прочими моментами Лейонхувуд выяснил, что модель $IS - LM$ исходит из статического представления о равновесии в хозяйственной жизни, в то время как теория Кейнса носит динамический характер. Лейонхувуд также верно заметил, что в концепции самого Кейнса важную роль в определении уровня инвестиционных расходов играют соотношения между ценами потребительских товаров, капитальных товаров и финансовых активов. Между тем в кейнсианской однопродуктовой модели этот крайне важный комплекс взаимосвязей, по существу, полностью опущен. Другими словами, Лейонхувуд утверждал, что кейнсианцы не сумели включить в свою модель те содержательные моменты теории цен, которые были разработаны в «Общей теории». К тому же Лейонхувуд подчеркнул, что в «Общей теории» деньги играли несравненно более существенную роль, чем в кейнсианской модели экономической активности. Кейнс, отмечал Лейонхувуд, относился к числу тех экономистов, которые глубоко понимали роль «монетарных факторов», причем денежный и реальный аспекты проблемы ему удалось объединить в последовательную теоретическую систему. Между тем «кейнсианцы», напротив, стремились как бы разъединить эти два аспекта анализа: в итоге получилось, что в их теории значение денег неизбежно оказывается преуменьшенным. Возможно, для «кейнсианцев» деньги и не имеют значения, но в теории Кейнса они определенно играют важную роль.

Книга Лейонхувуда привлекает внимание не только

благодаря тому, что в ней проводится четкое разграничение между теорией Кейнса и «кейнсианской» концепцией; вместе с тем она развенчивает столь ортодоксальную модель, основанную на взаимодействии кривых IS и LM . Однако автору все же не удалось предложить собственного толкования позитивных моментов экономической теории Кейнса. Причина неудачи, возможно, коренится в том, что Лейонхувуд предпринял безнадежную попытку включить теорию Кейнса в вовсе непригодную для этого вальрасовскую систему общего равновесия. Тем не менее его книга возбудила дополнительный интерес и стимулировала исследование некоторых игнорировавшихся аспектов теории Кейнса. Кроме того, опыт Лейонхувуда показал, что серьезное и непредвзятое изучение «Общей теории» лучше всего начинать с чтения самой этой работы Кейнса. Если рассматривать этот вопрос более конкретно, такое изучение следовало бы начинать с третьей и пятой глав, в которых Кейнс «в неявной форме» развертывает свою динамическую неравновесную теорию занятости, анализирующую изменения на протяжении короткого периода. Именно эти теоретические положения оказываются равноценными по своему значению всему тому, что было написано по указанному вопросу за последние четыре десятилетия. В этих главах Кейнс вносит не только чрезвычайно оригинальный вклад в развитие теории экономической динамики, он развертывает перед читателем содержание «Общей теории», демонстрирует ее общий характер и направленность в такой форме, которая все еще нуждается в дальнейшей разработке. Поскольку до сих пор нигде не было приведено четкого изложения этих исходных моментов теоретического анализа Кейнса, я попытаюсь дать более конкретное представление о его теории динамического неравновесия.

Основные функции

Модель Кейнса, развитая в неявной форме в третьей и пятой главах «Общей теории», включает три агрегатные экономические функции: функцию совокупного предложения, функцию ожидаемой выручки и функцию совокупного спроса, или совокупных расходов. С помощью этих функций определяется фактический уровень заня-

тости и равновесный (для короткого периода) уровень занятости. Кроме того, модель Кейнса позволяет получить представление о механизме «процесса приспособления» (*«adjustment process»*), иначе говоря, она показывает, каким образом занятость и производство реагируют на нереализованные ожидания, а также на изменения в ожиданиях и на складывающееся соотношение между спросом и предложением.

Функция совокупного предложения

Функция совокупного предложения $Z = \Phi(N)$ характеризует соотношения, складывающиеся между уровнем занятости, N , и суммой денежных поступлений, Z ; последняя величина представляет собой совокупные доходы, которые производители должны реализовать в результате продажи своей продукции, если они предполагают в дальнейшем сохранить данный уровень производства и занятости. Эта функция, конечно, не описывает величину фактической выручки, иначе говоря, выручки, которую предприниматели в действительности получают от продажи своей продукции при данном уровне занятости; она просто ставит в соответствие каждому объему занятости различные суммы выручки, которые необходимы для поддержания того или иного уровня занятости.

Усложняя эту функцию, допустим, что «определенная степень конкуренции дана»⁷, и вслед за Вайнтраубом предположим, что предприниматели определяют (или устанавливают) цену продукции P с помощью «ценовой накладки», умножая сумму издержек на оплату рабочей силы (в расчете на единицу продукции) на постоянный коэффициент, характеризующий размеры «накладки», k ⁸. Будем полагать далее, что W обозначает денежную заработную плату, а A — производительность труда, тогда отношение W/A измеряет издержки по оплате рабочей силы в расчете на единицу продукции.

Умножая постоянный множитель (коэффициент «накладки») k на величину затрат по оплате рабочей силы в расчете на единицу продукции, можно получить следующее уравнение для определения цены продукции:

$$P = k (W/A), \quad (1)$$

где $1 < k$.

Умножая обе стороны этого соотношения на физический объем совокупной продукции Q , получим величину, которую Кейнс называл «совокупной ценой предложения»⁹,

$$PQ = [k (W/A)] Q. \quad (2)$$

Подставив вместо PQ использовавшуюся Кейнсом величину Z , мы получаем возможность следующим образом переписать выражение (2):

$$Z = [k (W/A)] Q. \quad (3)$$

В этом соотношении Z представляет собой обязательную сумму денежной выручки, которую производители должны реализовать в результате продажи продукции Q , если они предполагают поддерживать свой уровень производства неизменным. Однако мы пытаемся определить соотношение между переменными Z и N , а не между переменными Z и Q . Для того чтобы вывести такое соотношение, заменим величину Q в уравнении (3) аналогичным показателем AN , где A обозначает (как и в предшествовавшем изложении) соответствующий показатель производительности труда. Это позволяет перейти к кейнсианской функции совокупного предложения, имеющей следующий вид:

$$Z = [k (W/A)] AN = kWN. \quad (4)$$

Это уравнение определяет тот минимальный объем выручки, Z , который должны получить в результате продажи продукции производители, чтобы существующий уровень занятости, N , оставался неизменным. Если, например, фактический поток доходов, присваиваемых предпринимателями, превысит величину Z (или упадет ниже этой величины), то занятость и объем продукции начнут соответственно увеличиваться (или сокращаться) до тех пор, пока не восстановятся соотношения, предполагаемые уравнением (4).

Если мы далее предположим, что и коэффициент «накидки» k , и денежная заработная плата W остаются неизменными в условиях, когда полная занятость еще не достигнута, тогда график функции совокупного предложения будет представлен прямой линией, проходящей через начало координат (см. рис. 1). Дополнительное свойство рассматриваемого соотношения состоит в том, что оно не определено на множестве значений уровня

занятости, превосходящих N_f (последняя величина характеризует наличную численность рабочей силы).

Организация производства и сбыта продукции требует какого-то времени — оно требуется для проектирования новых мощностей, их введения в строй и для

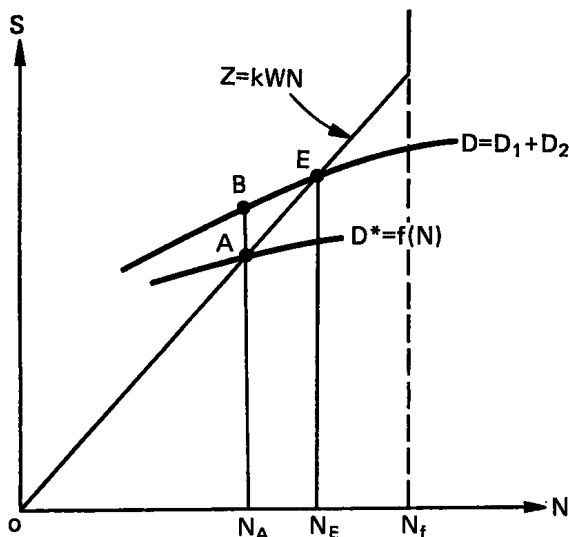


Рис. 1

самого изготовления продукции; поэтому выпуск продукции при данном уровне занятости предполагает некоторый период времени, она не может быть направлена на продажу немедленно. Следовательно, и текущие решения предпринимателя относительно того, какой объем продукции должен быть выпущен и сколько людей следует нанимать, неизбежно базируются на его ближайших («краткосрочных») ожиданиях. Здесь мы непосредственно подошли к вопросу о другой агрегатной функции Кейнса.

Функция ожидаемой выручки

Функция ожидаемой выручки $D^* = f(N)$ характеризует сумму денег D^* , которую предприниматели намереваются выручить в результате продажи продукции, произведенной с помощью различного количества рабочих ¹⁰.

Эти намерения отражают предположения предпринимателей относительно состояния рынков в тот период, когда продукция будет произведена и готова к продаже. Как показано на рис. 1, кривая D^* характеризуется небольшим положительным наклоном, который предполагает, что для достижения более высокого уровня занятости требуется наличие все более надежных рынков сбыта и, следовательно, более ясных перспектив. Нужно подчеркнуть, однако, что как положение, так и наклон линии D^* зависят от состояния предпринимательских ожиданий, а они в свою очередь определяются, согласно Кейнсу, в основном результатами самых последних продаж¹¹.

Функция совокупного спроса или совокупных расходов

Функция совокупного спроса или совокупных расходов $D = D_1 + D_2$ характеризует фактический поток денежных поступлений (в отличие от ожидаемого потока D^* и необходимого для поддержания предельного уровня занятости потока Z), притекающих к производителям в форме потребительских расходов D_1 и инвестиционных расходов D_2 ¹². Кейнс показал, что уровень инвестиционных расходов определяется в основном состоянием долгосрочных ожиданий, т. е. ожиданий, обусловленных тем, «какова может быть ожидаемая структура будущих доходов предпринимателя, если... он прибегает к увеличению своего капитального имущества»¹³. Поэтому он предполагал, что текущий объем этих расходов представляет собой фиксированную величину, не зависящую от существующего в это время уровня занятости¹⁴. Что же касается потребительских расходов, их величина меняется пропорционально размерам общественного дохода. А так как общественный доход в свою очередь оказывается функцией от уровня занятости, то отсюда следует, что этот элемент расходов (D_1) зависит от уровня занятости. А поскольку существует такая зависимость, совокупные расходы, или сумма фактических затрат на приобретение конечной продукции D , также меняются вместе с уровнем занятости (см. рис. 1).

Приведя характеристику трех основных агрегатных функций, мы можем теперь показать, каким образом эта система одновременно определяет текущий фактический (меняющийся изо дня в день) уровень занятости и уро-

вень занятости в условиях краткосрочного равновесия. Как писал Кейнс, «действие каждой отдельной фирмы, решающей вопрос об объеме дневного производства, будет определяться *краткосрочными предположениями*, т. е. расчетами относительно издержек при различных возможных масштабах производства и ожидаемой выручки от продажи соответствующего количества продукции... Именно от этих различных расчетов на будущее и зависит объем занятости, которую предоставляют фирмы»¹⁵.

Пользуясь обозначениями, приведенными на рис. 1, можно утверждать, что точка A , в которой пересекаются кривые, характеризующие функцию ожидаемой выручки, $D^* = f(N)$, и функцию совокупного предложения, $Z = \phi(N)$, по мнению Кейнса, должна определять именно фактический уровень занятости N_A . В точке A ожидаемая выручка от продажи совпадает с ценой совокупного предложения того объема продукции, с производством которого непосредственно связана занятость N_A рабочих. Именно таким образом, согласно Кейнсу, «нынешняя занятость может быть верно описана с помощью текущих предположений...»¹⁶.

Фактически реализуемые результаты, или действительная выручка фирм от производства и продажи продукции, будут определяться, как видно из рис. 1, не предпринимательскими ожиданиями, а функцией совокупного спроса $D = D_1 + D_2$. Поскольку диаграмма составлена на основании априорных соображений и график функции D^* оказался ниже кривой D , оказывается, что при занятости, установившейся на уровне N_A , фактический приток поступлений $\overline{N_A B^*}$, идущих от потребителей конечной продукции, превышает приток ожидаемой выручки $\overline{N_A A}$ на величину $\overline{AB^*}$. Этот избыток фактической выручки от продаж над ожидаемой и вызванное таким развитием событий непредусмотренное сокращение товароматериальных запасов заставят производителей пересмотреть свои предположения и наметить соответствующее увеличение размеров занятости и производства. Как объяснял Кейнс, «фактически достигнутые результаты производства и продажи продукции влияют на занятость лишь в той мере, в какой они вызывают изменения соответствующих предположений»¹⁷. И далее: «...Процесс пересмотра расчетов носит непрерывный характер; измене-

ния краткосрочных предположений чаще всего зависят от фактически достигнутых результатов, так что влияния ожидаемых и фактически достигнутых результатов перекрещиваются, «перекрывают» друг друга. Ведь, хотя продукция и занятость определяются расчетами производителя на близкое будущее, а не итогами прошлой деятельности, результаты самого последнего периода обычно играют преобладающую роль в определении расчетов на будущее... Поэтому предприниматели действуют вполне благоразумно в тех случаях, когда они основывают свои предположения на предпосылке, согласно которой большинство достигнутых результатов сохранится и в последующий период (за исключением лишь тех областей, в которых с полным основанием можно ждать перемен). Таким образом, на практике влияние на занятость выручки, реализованной от продажи продукции последнего времени, в большей степени переплетается с влиянием, которое оказывает выручка от предполагаемых результатов продажи продукции текущего цикла производства. Прогнозы предпринимателей чаще постепенно меняются под влиянием достигнутых результатов, чем в предвосхищении ожидаемых сдвигов»¹⁸.

Пересмотр ожиданий, предполагающий расширение производства, вызовет на нашей диаграмме смещение кривой ожидаемой выручки D^* по вертикали: она приблизится к кривой совокупного спроса и совокупных расходов D . При этом фактический уровень занятости N_a повысится, он будет перемещаться в сторону величины N_e , которая характеризует размеры занятости в условиях краткосрочного равновесия (такое равновесие определяется пересечением кривых совокупного предложения и совокупного спроса в точке E). Если предположить, что на протяжении указанного периода ни потребительские расходы D_1 , ни инвестиционные расходы D_2 не меняют своей величины, непрерывный процесс пересмотра предположений и изменения уровня занятости, вызываемые оценкой результатов производства и продаж, постепенно приведут экономику в состояние полного краткосрочного равновесия. Если подобное краткосрочное равновесие и может быть достигнуто когда-либо, оно должно характеризоваться следующим равенством: $D^* = \Phi(N)D$, иначе говоря, ожидаемая выручка, совокупное предложение и совокупный спрос в точке равновесия должны

совпадать друг с другом, так что все три кривые, представленные на рис. 1, имеют общую точку пересечения E .

Кейнс, однако, не тешил себя иллюзиями: он полагал маловероятной ситуацию, при которой состояние долгосрочных ожиданий, определяющих текущий уровень инвестиционных расходов D_2 , могло оставаться неизменным на протяжении достаточно долгого периода и тем самым система могла бы в какой-то момент наконец достигнуть краткосрочного равновесия. По его словам, долгосрочные ожидания «могут меняться настолько часто, что фактический уровень занятости» никогда не достигнет того равновесного состояния, которое соответствует данной функции совокупного спроса D^{19} .

Теории динамики и экономического неравновесия

Краткое изложение содержания третьей и пятой глав «Общей теории» Кейнса может свидетельствовать о том, что, во-первых, как краткосрочные и долгосрочные предположения, так и совокупное предложение и совокупный спрос играют одинаково важную роль в теории занятости Кейнса; во-вторых, модель Кейнса одновременно определяет две величины: фактический уровень занятости, а также уровень ее краткосрочного равновесия; в-третьих, его теория носит динамический характер, поскольку в ней рассматривается «процесс приспособления» в ходе которого нереализованные предположения взаимодействуют с занятостью и производством; последние величины реагируют и на изменения нереализованных предположений, а также на колебания совокупного предложения и совокупного спроса; в-четвертых, из того, как расставлены акценты в модели Кейнса, какова ее структура и результаты анализа, можно сделать следующий вывод: теория Кейнса представляет собой теорию занятости и производства в условиях нарушения равновесия. Анализ Кейнса в большей мере связан с исследованием условий нарушения равновесия, с динамикой занятости и производства, чем с рассмотрением соотношений между соответствующими равновесными величинами.

Итак, с первых же страниц «Общей теории» Кейнс выдвинул в центр внимания анализ действующих в экономике динамических сил. К несчастью, большинство его

интерпретаторов сосредоточило усилия на конструировании — на базе выявленных Кейнсом динамических закономерностей — совершенно нереальных стационарных моделей равновесия. Развитие теории экономической динамики замедлилось, а экономическая политика оказалась втиснутой в слишком жесткие рамки «фискалистского» регулирования.

Иллинойский университет

¹ Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money. London, Macmillan & Co., 1964, p. VII.

² Hicks J. R. Mr. Keynes and the 'Classics': A Suggested Interpretation.— *Econometrica* 5 (1937), p. 146—159.

³ Leijonhufvud A. On Keynesian Economics and the Economics of Keynes. New York, Oxford University Press, 1968, p. 4.

⁴ Ibid., p. 4.

⁵ К числу таких немногих исключений можно отнести следующие работы: Scitovsky T. A Study of Interest and Capital.— *Economica* 7 (1940); p. 293—317; Weintraub S. Classical Keynesianism, Monetary Theory, and the Price Level. Philadelphia, Chilton, 1961, и Employment, Growth and Income Distribution. Philadelphia and New York, Chilton, 1966; Weintraub et al. Keynes and the Monetarists. New Brunswick, N. Y., Rutgers University Press, 1973; Lerner A. P. The Essential Properties of Interest and Money.— *Quarterly Journal of Economics* 66 (1952), p. 172—193; Davidson P. Money and the Real World. London, Macmillan Press, 1972.

⁶ Leijonhufvud. On Keynesian Economics.

⁷ Кейнс Д.ж. М. Общая теория занятости, процента и денег, с. 316.

⁸ Weintraub. Classical Keynesianism, p. 41—64.

⁹ Кейнс Д.ж. М. Общая теория занятости, процента и денег, с. 77.

¹⁰ Там же, с. 78

¹¹ Там же, с. 103.

¹² Там же, с. 99.

¹³ Там же.

¹⁴ Важно отметить, что Кейнс только в первых главах своей книги исходил из того, что сумма инвестиционных расходов является фиксированной величиной.

¹⁵ Там же, с. 99.

¹⁶ Там же, с. 103.

¹⁷ Там же, с. 103—104.

¹⁸ Там же.

¹⁹ Там же, с. 101.

III. СИСТЕМЫ РАВНОВЕСИЯ

Введение

В период после 1950 г., когда быстрыми темпами началась целенаправленная математизация экономической науки, в макроэкономической теории господствующие позиции принадлежали кейнсианской концепции. Экономические исследования стали привлекать специалистов в области прикладной математики (а также математиков — «чистых теоретиков»), благодаря этому старая теория общего равновесия Вальраса приобрела новый облик, у нее появились дополнительные «измерения».

К числу первых «лидеров» в этой области, несомненно, следует отнести П. Самуэльсона, опиравшегося на некоторые основные положения, разработанные Хиксом. И все же до сих пор остается открытым вопрос о том, может ли математика с ее несовершенным языком, использующим набор символов, выразить все многообразие экономических явлений. Этот вопрос, собственно говоря, не столь уж нов, и можно утверждать со всей уверенностью, что в настоящее время математизация экономической науки неуклонно усиливается. Некоторые авторы придают слишком большое, самодовлеющее значение математическим выкладкам в ущерб содержательной стороне дела, забывая о том, что «если нет мелодии, то нет и музыки». Другие авторы, размышляя над тем, что в связи с новой манерой изложения материал оказывается понятным не для всех, находят утешение в примирительном утверждении Бертрانا Рассела: «Все знают — я способен пользоваться логикой символов, но теперь я пишу простым английским языком».

Безусловно, математика самым плодотворным образом применяется там, где при изучении сложных зависимостей требуется получить более строгие результаты. Современный экономист должен иметь достаточно серьезную математическую подготовку, в противном случае он рискует

остаться в стороне от некоторых важнейших направлений в развитии науки. При этом, разумеется, изучение некоторых проблем экономической теории предполагает более основательные математические знания, тогда как в других случаях специального образования не требуется.

Открывающая этот раздел гл. 6 посвящена теории общего равновесия. Читатели смогут убедиться в том, что проф. Э. Р. Вайнтраубу удалось в литературной форме достаточно ясно изложить суть современной теории равновесия. Подобный способ изложения дает возможность читателю, не имеющему достаточной математической подготовки, ознакомиться с тем, что уже сделано в данной области, а также разобраться в том, что еще предстоит сделать, и в частности каковы направления дальнейшей формальной разработки теории общего равновесия. Автор полагает, что разработка математической теории общего равновесия вполне плодотворна и что эта теория может оказать помощь при решении проблем, с которыми в настоящее время сталкивается экономическая наука.

В гл. 7 поведение участников хозяйственного процесса трактуется не просто как поиск элементарного условного «максимума», а как результат некоего «оптимального» решения, предполагающего самые различные ограничения, налагаемые на поведение хозяйственного субъекта. Такой подход неизбежно заставляет обратиться к теории игр. Сначала в ней рассматривается пример игры с нулевой суммой, это позволяет перейти к более интересному случаю игр с ненулевой суммой. В последнем случае появляются новые возможности: игра может привести к некоторому ухудшению положения всех участников, иначе говоря, все игроки могут оказаться в проигрыше. Некоторые читатели, изучающие журнальную литературу, могут столкнуться с непонятной терминологией теории игр; предусмотрев такую возможность, автор вводит понятие «ядро» (the core) игры. С помощью примеров он стремится продемонстрировать возможные пути использования указанного аналитического аппарата теории игр при анализе взаимодействия обычных хозяйственных процессов.

Тщательному анализу теоретических основ разработанного Леонтьевым метода «затраты — выпуск» посвящена более формальная (как это и предполагает предмет исследования) глава проф. Грэма (см. гл. 8). Леонтьев

смело принялся за дальнейшую разработку уравнений Вальраса; он предположил, что коэффициенты этих уравнений достаточно устойчивы. Это позволило Леонтьеву собрать воедино обширный массив экономической информации и проследить пути, которые продукт проходит от фирмы-изготовителя до самых различных секторов хозяйства, выступающих в качестве покупателей и потребителей этой продукции. В этой содержательной главе также рассматриваются теория линейного программирования и ее прикладные разделы; это помогает читателю войти в круг тех проблем, которые «направляли» развитие фундаментальной экономической теории.

Заключительная глава, написанная проф. Ронкалией (в свое время Ронкалия был студентом Пьеро Сраффы, а впоследствии написал на итальянском языке книгу, посвященную его теории), содержит изложение взглядов Сраффы. Всякий, кто отважился прочесть книгу Сраффы, знает, насколько «насыщен» приводимый в ней материал и как трудно согласовать привычную систему восприятия событий хозяйственной действительности и подход Сраффы; речь идет просто о различиях в самом образе мышления. Например, Сраффа призывает нас отказаться от оперирования всевозможными «предельными» величинами, тогда как его оппоненты нередко настаивают на том, что такие величины необходимо должны присутствовать в теории, и упорно выдвигают возражения, которые не имеют прямого отношения к рассматриваемым вопросам.

6. ТЕОРИЯ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ

Э. Рой Вайнтрауб

«Хозяйственная система в действительности представляет собой целое, все части которого взаимосвязаны и влияют друг на друга... Следовательно, для комплексного и строгого решения проблем, относящихся к тому или иному отдельному сектору хозяйственной системы, по-видимому, исключительно важно не упускать из виду всю систему в целом. Но это превзошло бы возможности математического анализа и имеющихся в нашем распоряжении методов расчета»¹.

С точки зрения современной теории первые попытки точно сформулировать проблему общего равновесия относятся к периоду, предшествовавшему второй мировой войне. В данной главе эту задачу можно сформулировать достаточно просто, она предполагает: 1) построение модели хозяйственной системы, основанной на частной собственности, причем в рамках такой системы определены формы взаимозависимости производителей и потребителей; 2) рассмотрение тех мотивов, которые проявляются в независимых действиях хозяйственных субъектов; 3) определение той роли, которую играет в согласовании потенциально конфликтных независимых действий отдельных участников система цен. Кроме того, 4) требуется оценить степень устойчивости, которую обнаруживают аналитические конструкции, позволяющие «решить» сформулированные выше три задачи.

В литературе 30-х годов, посвященной проблемам общего равновесия, можно выделить два основных направления. Основоположителем первого из них можно считать Вальраса, эта линия исследований четко прослеживается вплоть до работ Касселя. Своего наивысшего развития это направление достигло в трудах А. Вальда (1936 г.) и Джона фон Неймана (1938 г.)². Работа Вальда, несмотря на некоторые забавные исходные предположения (например, запись функций спроса в следующем виде:

$p = f(q)$ и условие, согласно которому только при ценах, стремящихся к бесконечности (infinite prices), спрос сокращается до нуля), содержит первое — с точки зрения современных требований к строгости математических рассуждений — доказательство существования конкурентного равновесия (competitive equilibrium)³. Вальд показал, что существует некий вектор цен, удовлетворяющий следующему условию: если все участники решают свои оптимизационные задачи при заданных этим вектором ценах, то выбранные ими действия, сказываясь на рыночной ситуации (соотношение между спросом и предложением), в результате повлекут за собой установление именно *этих* цен. Доказательство существования траектории, характеризующей динамическое конкурентное равновесие для пропорционально расширяющейся экономики, предложил фон Нейман в краткой, но, возможно, наиболее профессиональной из всех известных до сих пор работ по математической экономике⁴.

Обе работы (Вальда и Неймана) затрагивают самую суть проблемы общего равновесия, во всяком случае, они имеют дело с теми тремя задачами, которые были перечислены выше. Вопросы, которым посвящены эти работы, получили дальнейшее развитие в трудах Эрроу, Дебре, Маккензи, Раднера, Аумана и других исследователей, занимавшихся преимущественно *микроэкономической теорией*. Эти экономисты стремились лучше понять, каким образом децентрализованная экономическая система, предполагающая свободу действий каждого индивидуума, может определять такое рыночное поведение участников, при котором окажется возможным эффективное распределение ресурсов.

В предвоенные годы отчетливо выявилось и второе направление исследований, посвященных проблеме общего равновесия; оно было связано с дискуссией между Кейнсом и сторонниками неоклассического направления. Эта тенденция достигла своего наивысшего развития в книге Джона Р. Хикса «Стоимость и капитал» и книге Оскара Ланге «Гибкость цен и занятость»⁵. Во введении к своей работе Хикс ясно указывал: хотя приводимая в книге теоретическая концепция была разработана совершенно независимо от идей Кейнса, метод, предполагаемый теорией общего равновесия, может способствовать поискам более глубокого ответа на следующий вопрос:

«Почему, сталкиваясь с важнейшими проблемами социальной политики, Кейнс пришел к результатам, отличным от выводов своих предшественников... Эти разделы нашего исследования... могут показаться читателю наиболее интересными *по причине исключительной важности указанных вопросов*»⁶.

Если же говорить о разработке моделей общего равновесия, то вклад Хикса можно охарактеризовать следующим образом: он смог успешно развить неоклассическую теорию оптимального поведения потребителей и конкурирующих между собой фирм, функции рыночного спроса и предложения соответствовали исходным предположениям о поведении участников хозяйственного процесса. Кроме того, Хикс положил начало разработке теории устойчивости конкурентной экономики; в своих формулировках условий стабильности он использовал свойства функций спроса (избыточного спроса). Хикс интуитивно понимал значение эффектов замещения для обеспечения устойчивости системы, хотя предлагавшееся им определение устойчивости не может быть использовано при анализе динамических процессов⁷.

Ланге, готовивший свою книгу во время второй мировой войны, обратил особое внимание на развитие теории общего равновесия, с тем чтобы она помогла дать представление о подлинном смысле развернувшейся в те годы дискуссии по вопросам хозяйственной политики и найти правильный ответ на вопрос о том, в какой степени необходимо использовать предлагавшиеся Кейнсом мероприятия в условиях, когда механизм цен, по утверждению некоторых экономистов, оказывался не в состоянии решить проблему безработицы.

«Необходимо рассмотреть проблему в рамках теории общего равновесия... Однако для наших целей эту теорию необходимо представить таким образом, чтобы влияние денег учитывалось в явном виде...»⁸

Как указывал Ланге, его монография опиралась на работы Хикса и Самуэльсона; в книге Ланге микроэкономическая структура системы была разработана настолько подробно, что автор смог существенно модифицировать модель: удовлетворяя четырем перечисленным выше требованиям, она должна была оказаться пригодной для исследования проблем, связанных с функционированием денег. Со времени выхода в свет книги Ланге получило

развитие второе направление в теории общего равновесия. Для краткости его можно назвать «микроэкономические основания макроэкономической теории»; вместе с тем для того, чтобы отделить такой подход, скажем, от концепции Вальда, можно говорить, что в книге Ланге используется макроэкономический подход⁹.

Динамический аспект проблемы равновесия

Несмотря на то что и в 30-е годы, и в предшествовавший период некоторые экономисты проводили тщательное различие между понятиями «равновесие» и «стабильность», первым, кто предложил четкую классификацию общих систем и методы их анализа, был П. Самуэльсон. Его книга «Основания экономического анализа» опирается на ряд ранних работ, в которых равновесие определялось как набор значений переменных, удовлетворяющих определенным условиям¹⁰.

Любую экономическую проблему можно сформулировать таким образом, что равновесие будет представлять собой определенное состояние системы, при котором удовлетворяются некие условия, называемые «условиями равновесия». Поскольку экономистам приходилось иметь дело и со сравнительной статикой (иначе говоря, с задачами следующего типа: каким образом изменения тех или иных параметров влияют на достигаемое системой состояние равновесия), динамический анализ оказался связанным с любыми теоретическими построениями в рамках сравнительной статистики. Наиболее существенный вклад Самуэльсона в развитие рассматриваемой теории сводился к следующему: он показал, что экономическая наука никогда не ставила перед собой задачу сформулировать в явном виде какие-либо динамические теории, а между тем подобные теории и требовались для дальнейшего развития анализа в рамках сравнительной статистики. Без описания динамического механизма, характеризующего реакцию системы на изменение внешних условий,— описания, заданного в форме закона движения рассматриваемой системы, не может считаться обоснованным ни один вывод, опирающийся на анализ сравнительной статистики. Неустойчивая система, параметры которой претерпели изменения, вовсе не обязательно снова должна прийти

в состояние такого «нового» равновесия, которое непременно окажется вполне сравнимым со «старым» равновесием: с логической точки зрения исследование устойчивости системы предшествует сравнительному статическому анализу.

Тем самым становятся очевидными выводы, относящиеся к системе общего равновесия Вальраса. В то время спецификация условий равновесия в рамках вальрасовой системы предполагала множество соотношений, которые выражали мысль о том, что «спрос должен быть равен предложению» на каждом из рынков. Эти условия выводились на основе следующих предположений: 1) потребители максимизируют значения функции полезности; 2) конкурентные фирмы максимизируют величину получаемой прибыли. В работе Вальда было показано, что при таких ограничениях на вид соответствующих функций, которые диктуются соображениями здравого смысла, «существует» некий набор равновесных цен, обеспечивающих равенство между спросом и предложением. Но что представляет собой механизм, вызывающий те или иные изменения цен? Отсутствие такого механизма, обеспечивающего реакцию цен на изменение внешних условий, делало анализ устойчивости невозможным.

И в прошлом такие авторы, как Хикс, разумеется, сначала определяли, что такое устойчивость и что такое неустойчивость, и лишь затем использовали эти определения для классификации состояний равновесия. Условия равновесия, по Вальрасу, можно записать следующим образом:

$$D_i(P_1, \dots, P_n) - S_i(P_1, \dots, P_n) = 0, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

или

$$E_i(P_1, \dots, P_n) = 0 \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (2)$$

где P_i представляет собой i -ю цену, а D_i , S_i и E_i — соответственно спрос, предложение и избыточный спрос на i -й товар.

В соответствии с определением Хикса система (2) характеризуется совершенной устойчивостью, если у матрицы, составленной из частных производных этой системы,

$$\left(\frac{dE_i}{dp_j} \right), \quad i, j = 1, 2, \dots, n, \quad (3)$$

главные миноры определителя обнаруживают меняющиеся знаки, другими словами, если

$$\det \left(\frac{dE_i}{dp_1} \right) < 0, \quad \det \begin{pmatrix} \frac{dE_1}{dp_1} & \frac{dE_1}{dp_2} \\ \frac{dE_2}{dp_1} & \frac{dE_2}{dp_2} \end{pmatrix} > 0 \text{ и т. д.} \quad (4)$$

Безусловно, подобное определение учитывает *лишь* свойства системы (2) и вообще не содержит каких-либо соображений о характере динамического процесса, выражающего реакцию системы на возмущающие воздействия. Ограничимся рассмотрением одного рынка и предположим, что функции спроса и предложения носят линейный характер, тогда приведенное определение сводится к элементарному утверждению:

Наклон функции спроса должен быть меньше, чем наклон функции предложения. (5)

Самуэльсон использовал широко распространенное в математической литературе определение устойчивости, применив его к анализу данной динамической системы: равновесие носит устойчивый характер, если система «притягивается» к данной точке равновесия, другими словами, когда система выведена из состояния равновесия, она в соответствии с динамическими законами возвращается к этому состоянию. Условие равновесия (2) следует, таким образом, дополнить динамической моделью вроде тех, которые используются в процессе «нащупывания» (tatonnement):

$$\frac{dp_i}{dt} = k_i E_i(p_1, \dots, p_n), \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (6)$$

В соответствии с приведенной выше формулой скорость изменения цены i -го товара пропорциональна масштабам избыточного спроса на i -м рынке. Для линейной системы (иначе говоря, для системы, в которой функции избыточного спроса линейны) Самуэльсону удалось, используя ряд положений, относящихся к соответствующим разделам математической теории, вывести необходимое и достаточное условие устойчивости. В случае линейной системы можно перейти от соотношения (6) к следующему выражению:

$$\frac{dp_i}{dt} = k_i (a_{ij} + b_{ij} p_{ij}), \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (7)$$

Запишем его в векторно-матричной форме:

$$\frac{dp}{dt} = KA + KBp, \quad (8)$$

где $p = (p_1, \dots, p_n)^T$, $K = \text{diag}(k_1, k_2, \dots, k_n)$, $A = (a_{ij})$, $B = (b_{ij})$.

Самуэльсон предположил, что $K = \text{diag}(1, 1, \dots, 1)$, и обнаружил, что состояние равновесия, по Вальрасу, — описываемое решением системы (2) — устойчиво *в том, и только в том, случае*, когда действительные части характеристических чисел матрицы B отрицательны.

В случае одного рынка [$B = (b)$] такое условие устойчивости означает, что угол наклона функции избыточного спроса должен быть отрицательным, иначе говоря, оно совпадает с условием (5), выведенным Хиксом. Итак, предложенное Самуэльсоном определение динамической устойчивости в случае линейных систем позволяет сформулировать необходимое и достаточное условия устойчивости, — условия, которые связывают устойчивость с *математическими* свойствами якобиана, составленного из производных функций избыточного спроса. В общем случае трудно предложить экономическую интерпретацию указанных условий, тогда как определение Хикса предлагает, по существу, экономическую характеристику устойчивости. Чередование знаков у последовательности главных миноров якобиана представляет собой достаточное условие существования решения у рассматриваемой оптимизационной задачи.

Следующая проблема состояла в том, чтобы получить характеристику (по возможности содержательную с экономической точки зрения) условий, при которых «истинное» определение стабильности, данное Самуэльсоном, эквивалентно «приемлемому из интуитивных соображений» критерию Хикса.

В начале 40-х годов А. Смизис и Л. А. Метцлер предложили свои соображения по этому вопросу¹¹. Смизис впервые показал, что в некоторых случаях условиям устойчивости, использующим характеристические числа матрицы, может быть дана экономическая интерпретация. В работе Метцлера приводились чрезвычайно изящные выкладки, демонстрировавшие эквивалентность критериев Хикса и Самуэльсона для различных случаев:

а) если предположить, что в соотношении (8) $k \neq \text{diag}(1, 1, \dots, 1)$, то критерий Хикса следует из определений Самуэльсона;

б) если предположить, что все товары являются абсолютными субститутами (т. е. $dE_i/dp_j > 0$, $i = j$), то определения Хикса и Самуэльсона оказываются эквивалентными.

Важно определить, насколько ограничен набор подобных предположений. Во-первых, в них фигурирует «заданная форма функций избыточного спроса», скажем форма, предусмотренная соотношением (6). При этом авторы не прибегают к каким-либо гипотезам экономического содержания для того, чтобы сократить число возможных видов функций E_i , стало быть, дело не может быть сведено целиком к *экономической стороне* рассматриваемой проблемы (исключение, возможно, составляет предположение об абсолютной «валовой заменяемости» товаров, введенное с целью придать системе потенциальные стабилизирующие механизмы). Более того, с точки зрения «истинной» динамической устойчивости ключевую роль играет предположение о линейном характере функций избыточного спроса.

Безусловно, устойчивость была *определена* для любых хозяйственных процессов, описываемых уравнениями (6), однако доказательства удалось получить лишь для линейных систем типа системы (8). Тем не менее отмеченные результаты исследований оказывались достаточно полезными: дело в том, что *неустойчивость* системы (8) оказывается достаточным условием *неустойчивости* в рамках системы (6). И все же оставался нерешенным важный вопрос — вопрос об определении *содержательных* с экономической точки зрения условий, обеспечивающих устойчивость системы (6). Подобные теоремы чрезвычайно сложны; потребовалось почти 15 лет, прежде чем экономисты смогли предложить строгие доказательства таких теорем.

Модель Эрроу — Дебре

Возникновение распространенного в настоящее время подхода к теории общего равновесия может быть датировано 1954 г.: именно в этом году К. Дж. Эрроу и Ж. Дебре

перестроили систему Вальраса, включив в нее множество производственных возможностей вместо технологий, заданных «фиксированными коэффициентами». Функции полезности, обладающие «хорошими» свойствами, Эрроу и Дебре заменили системой предпочтений¹². Их метод доказательства отличался от метода Вальда.

Обратимся к различным доказательствам существования конкурентного равновесия, которые были предложены экономистами; это позволит получить представление об общей эволюции теории равновесия. Проблема существования формулируется достаточно просто: существует ли такой вектор неотрицательных цен (каждому рынку должна соответствовать одна, и только одна, цена), что в случае, когда производители и потребители максимизируют значения своих целевых функций при заданных ценах, соотношение между спросом и предложением, которые сформируются на указанных рынках в результате оптимального поведения участников, определит вектор цен, равный исходному?

После того как проблема была сформулирована таким образом, стал ясен путь ее решения. Рассмотрим неотрицательный вектор цен p . Решение оптимизационных задач потребителями и производителями при данных ценах определит избыточный спрос или избыточное предложение на каждом рынке (в соответствии с соотношениями, определяющими формирование рыночного спроса и предложения). Если, скажем, на i -м рынке имеет место избыточное предложение, то i -й компонент вектора p будет уменьшаться, если же имеет место избыточный спрос, то этот компонент станет увеличиваться. При каких условиях такой процесс определения p окажется сходящимся? Существуют ли экономически оправданные ограничения на поведение потребителей и производителей — ограничения, в конечном счете ведущие к установлению таких цен, которые обеспечивают равенство спроса и предложения на всех рынках *одновременно*?¹³

Эрроу и Дебре формулировали указанную проблему, используя понятие равновесия, достигаемого в игре с n участниками, и показали, что понятие конкурентного равновесия соответствует понятию равновесия, по Нэшу, в таких играх (иначе говоря, понятию «наилучшего исхода при заданной реакции всех остальных участников»). В том же году Л. Маккензи, используя теорему Какутани

о неподвижной точке, доказал существование конкурентного равновесия¹⁴. Суть теоремы Какутани состоит в следующем. Если к множеству с «хорошими» геометрическими свойствами (компактное, выпуклое n -мерное подпространство евклидова пространства) применить полунепрерывное сверху точечно-множественное отображение этого множества в себя, то по крайней мере одна точка множества окажется неподвижной, иначе говоря, по крайней мере одна точка совпадает со своим отображением. Менее общую теорему Брауэра о неподвижной точке в 1955 г. использовал Д. Гэйл, он доказал таким образом существование конкурентного равновесия в моделях того же типа, что и модель Вальда¹⁵. Почти одновременно Х. Никайдо и Л. Маккензи, используя теорему Какутани, доказали существование конкурентного равновесия для обобщенных моделей Эрроу — Дебре¹⁶.

Обращаясь к вопросу об экономической интерпретации упоминавшегося выше метода доказательства, Маккензи указывал на то, что, руководствуясь соображениями экономического характера, можно предположить основанную на законе Вальраса линейную зависимость между ценами на n различных товаров и однородность нулевой степени, характеризующую функции спроса. Запишем эту зависимость следующим образом: $p_1 + p_2 + \dots + p_n = 1$; в таком случае любой неотрицательный вектор цен будет находиться внутри компактного, выпуклого подмножества n -мерного евклидова пространства, точнее, внутри единичного n -мерного симплекса.

Рассмотрим один из таких векторов. *При заданном векторе цен* поиск оптимального решения участником хозяйственного процесса будет представлять собой полунепрерывное сверху отображение вектора цен в вектор количества товаров (малые изменения цен обуславливают малые изменения количеств). Новые количества товаров, приводя в действие рыночные силы, в свою очередь непрерывно отображаются на исходное множество цен, определяя новые цены. Таким образом, исходный вектор p^0 позволяет получить вектор q^0 , который определяет p^1 , а он в свою очередь позволяет получить q^1 и т. д.

Тогда в соответствии с теоремой Какутани можно утверждать, что существует некий вектор p^* , этот вектор позволяет получить q^* , а вектор q^* в свою очередь определяет именно так же вектор p^* . Вектор p^* , обладающий

такими свойствами, и характеризует конкурентное равновесие.

Некоторые математики глубоко убеждены, что «если какая-либо проблема стала достоянием учебников, то она умерла для исследователей»; и, если исходить из подобной логики, можно заключить, что появление в 1959 г. книги Дебре «Теория стоимости» ознаменовало конец исследований, посвященных проблеме «существования конкурентного равновесия»¹⁷. В работе Дебре на 102 страницах «насыщенного» текста изложена полная аксиоматическая система, описывающая поведение потребителя и поведение фирмы, а также приведено доказательство существования равновесия, использующее теорему Какутани. Кроме того, он показал, что конкурентное равновесие обеспечивает оптимальное, по Парето, распределение товаров и услуг: любое иное распределение этих товаров и услуг повлекло бы за собой ухудшение позиций по крайней мере одного участника хозяйственного процесса. Наконец, Дебре смог показать, что сделанные им выводы полностью сохранят силу при переходе к анализу мира, в котором присутствует неопределенность перспектив, *если* предположить, что в рамках такой хозяйственной системы функционирует достаточно много таких рынков товаров и услуг, на которых заключаются сделки на срок (futures markets for the goods and services).

Теория устойчивости

После того как к концу 50-х годов вопрос о существовании конкурентного равновесия был «решен», математики вновь обратились к тем проблемам теории динамических процессов, которые еще в начале 40-х годов рассматривали Хикс, Самуэльсон, Метцлер и некоторые другие авторы. Исследования довольно быстро сосредоточились на решении следующих проблем: 1) привести систему Вальраса к тому виду, какой характерен для модели Эрроу — Дебре; 2) предложить модельное описание механизма «нащупывания» равновесного состояния («tatonnement»); 3) найти *экономически* обоснованные условия, которые обеспечивали бы устойчивое равновесие хозяйственной системы при данном механизме «нащупывания» реакции.

Подобно тому как при решении вопроса о существовании конкурентного равновесия использовалась теорема о непрерывной точке, теория устойчивости использовала новый для экономистов, но на самом деле достаточно старый математический аппарат: речь идет о «втором» (не требующем явного решения уравнений) методе анализа устойчивости, по Ляпунову¹⁸.

Рассмотрим, например, дифференциальное уравнение следующего вида:

$$\dot{x} = f(x), \quad x(0) = x_0, \quad (9)$$

где переменная x принимает лишь действительные значения, \dot{x} обозначает dx/dt , а f представляет собой функцию времени, обладающую «хорошими» свойствами (дифференцируема в любой точке). Состояние равновесия здесь называется функцией времени, или состояния, достигнутого в точке $x_e(t)$, в которой $\dot{x}_e(t) = 0$. Чтобы определить, является ли равновесие в точке $x_e(t)$ устойчивым, необходимо установить, будет ли «приближаться» к $x_e(t)$ другая, расположенная «неподалеку» от нее траектория движения системы.

Таким образом, нам требуется: во-первых, рассмотреть равновесие системы, описываемой уравнением (9); во-вторых, измерить *расстояние* между произвольной и равновесной траекториями рассматриваемой системы; и, в-третьих, изучить вопрос о том, уменьшается ли с течением времени это расстояние между произвольной и равновесной траекториями; если оно действительно уменьшается, то это означает, что система в силу присущих ей свойств из неравновесных состояний приходит к равновесному, и, следовательно, равновесие имеет устойчивый характер.

Допустим, что процесс «нащупывания» равновесия может быть описан уравнением (8), причем p_i характеризует расстояние между ценой i -го товара и соответствующей точкой равновесия; тогда можно записать следующую систему:

$$\dot{p} = KBp, \quad (10)$$

где $p = (p_1, \dots, p_n)^T$ (символ T обозначает оператор транспонирования). Очевидно, что $p = 0$ удовлетворяет

условию равновесия, а выражение $(1/2 p \cdot p)$ характеризует половину квадрата расстояния между текущим значением цены p и точкой равновесия. Мера $(1/2 p \cdot p)$ «ведет себя» так же, как и сама величина расстояния. Заметим при этом, что $d/dt (1/2 p \cdot p) = 1/2 (p^T \dot{p} + \dot{p}^T p)$. Подставив в это соотношение выражение для \dot{p} из уравнения (10), можно записать:

$$\begin{aligned} \frac{d}{dt} (\text{расстояние}) &= 1/2 (p^T KB \dot{p} + \dot{p}^T B^T K^T p) = \\ &= p^T \left(\frac{KB + B^T K^T}{2} \right) \dot{p} = p^T \left(\frac{KB + (KB)^T}{2} \right) \dot{p}. \end{aligned}$$

Достаточным условием устойчивости равновесия называется следующее условие: $d/dt (\text{расстояние}) < 0$. Это просто означает, что квадратичная форма

$$\left\{ p^T \left[\frac{KB + (KB)^T}{2} \right] p \right\}$$

должна быть отрицательно определенной. Поскольку K показывает скорость реакции системы в условиях «нащупывания», а B представляет собой якобиан матрицы избыточного спроса, любые ограничения, налагаемые на B и K , которые будут обеспечивать отрицательную определенность квадратичной формы, окажутся *экономически содержательными* условиями, достаточными для того, чтобы гарантировать устойчивость системы «нащупывания» равновесия, описываемой уравнением (10).

Использование второго метода Ляпунова позволило ряду авторов быстро выяснить достаточные условия устойчивости процессов «нащупывания» равновесия. Работы Эрроу и Гурвица, Хана, Негиши, Маккензи, а также Никайдо и Узавы были подготовлены на протяжении довольно короткого периода¹⁹. Эрроу, Блок и Гурвиц, например, доказали, что система (6) обладает «глобальной асимптотической устойчивостью», если функции избыточного спроса дифференцируемы и однородны в нулевой степени по ценам; эти функции должны удовлетворять закону Вальраса, кроме того, все товары в достаточной степени наделены свойством валовой взаимозаменяемости²⁰.

Вскоре выяснилось, что указанные результаты обеспечивают почти все сведения, на которые можно было рас-

считывать; это стало особенно очевидным, когда Герберт Скаф проанализировал свойства некоторых классов интересных и, по-видимому, «правдоподобных» хозяйственных систем, которые оказывались *неустойчивыми* ²¹. Эти примеры «свидетельствуют о том... [что], судя по всему, в условиях конкурентной экономики неустойчивость представляет собой не какое-то исключительное, а скорее повсеместное явление, что же касается глобальной устойчивости, то она [вероятно] может наблюдаться лишь в таких системах, поведение которых описывается функциями, обладающими «очень хорошими» свойствами» ²².

В конце 50-х — начале 60-х годов специалисты приступили к изучению некоторых новых механизмов «нащупывания» равновесия механизмов явно «невальрасовского» типа. В частности, в работах Узавы, Хана, а также Хана и Негиши впервые исследовались процессы, которые теперь называют реакцией системы без «нащупывания» равновесия (*nontatonnement processes*) ²³. Указанный термин, разумеется, не может дать достаточно полное представление о значительном разнообразии механизмов приспособления хозяйственной системы к меняющимся условиям, такие механизмы предполагают возможность прямого ведения торговых операций в условиях, когда хозяйственная система находится в неравновесном состоянии. Анализируя такие процессы, нетрудно показать, что «рациональные» правила, которые выступают в качестве ограничений, накладываемых на действительные торговые сделки, в конечном счете приводят к оптимальному, по Парето, распределению ресурсов ²⁴.

Таким образом, к началу 60-х годов в литературе утвердилась довольно хорошо аргументированная модель децентрализованной экономики, базирующейся на частной собственности; стало ясным, что в рамках такой системы может быть доказано существование оптимального, по Парето, конкурентного равновесия. Такое равновесие устойчиво, если механизм реакции цен на изменение внешних условий обладает рядом свойств, которые в литературе принято считать «общепризнанными». В это время сформировались общие направления микроэкономических исследований в области теории общего равновесия, и последующие исследования, как казалось в то время, должны быть посвящены дальнейшему обобщению основной модели, она должна включать предпосылки, позволяющие

исследовать процессы ценообразования в условиях несовершенной конкуренции, учитывающие роль фактора неопределенности, внешние эффекты, воздействующие на индивидуальные хозяйственные операции, а также существование «общественных благ» («public goods»). Можно с уверенностью сказать, что в первой половине 60-х годов в литературе, посвященной теории общего равновесия, действительно преобладали подобные исследования.

Тем не менее на протяжении последних 10—12 лет основное направление исследований в данной области несколько сместилось; наибольшую роль в этом сыграли два обстоятельства. Во-первых, всеобщее возрождение интереса к теории денег повлекло за собой пересмотр тех микроэкономических постулатов, которые лежат в основании макроэкономической теории; в связи с этим неизбежно должен был возникнуть вопрос о характеристиках общего равновесия как метода исследования. Во-вторых, экономисты-математики, которые упорно исследовали с теоретических позиций случай игры с n участниками, смогли предложить новый изящный подход к проблеме взаимоотношений, складывающихся между большим числом участников, — проблеме, которая прежде считалась предметом исследования одной лишь теории общего равновесия. Ниже мы рассмотрим оба перечисленных выше направления исследований, а здесь заметим только, что теоретико-игровой подход к анализу вальрасовых систем более подробно рассматривается в следующей главе.

Микроэкономические основания макроэкономической теории

Макроэкономический подход к теории общего равновесия (в духе идей, которые в свое время развивал О. Ланге) на протяжении 50-х годов получил дальнейшее развитие, а параллельно завоевал известность более изящный и формальный анализ, достигший наивысшего развития в работе Д. Патинкина «Деньги, процент и цены»²⁵. Патинкин включил кассовые остатки (в реальном выражении) в число переменных, от которых зависят функции избыточного спроса в рамках частично дезагрегированной системы, включающей рынки товаров, денежные рынки, рынки труда и рынки облигаций. Использование безагрегиро-

ванной структуры модели позволило по-новому взглянуть на дискуссию между Кейнсом и представителями неоклассической теории. Формировавшаяся концепция «неоклассического синтеза» смогла получить те же выводы, которые следовали из «классической» теории денег, — такие, например, как выводы количественной теории, не основывающейся на предположении о полной занятости, а также положение, сходное с тезисом о «нейтральности» денег. Кроме того, теория Кейнса в этой интерпретации оказывалась частным случаем общей неоклассической теории, — случаем, когда наблюдаются неравновесные черты в функционировании одного или нескольких рынков.

Ряд экономистов подверг критике с различных позиций предложенную Патинкином концепцию, пытавшуюся объединить теорию стоимости (теорию общего равновесия) и теорию денег. В рамках данной главы просто невозможно подробно рассмотреть все те вопросы теории денег, которые были подняты в работе Патинкина ²⁶. Не удастся нам также обсудить вопрос обо всех многочисленных и разнообразных аналитических построениях, вызванных к жизни содержанием этой работы (ведь многие экономисты сочли необходимым пересмотреть с позиций, изложенных в книге Патинкина, и другие теоретические проблемы). Ограничимся здесь лишь ссылкой на то, что существование денег в модели Патинкина не всегда совместимо с предложенным Эрроу и Дебре способом введения в модель факторов неопределенности, рынков срочных сделок, ожиданий, спекуляции, а также механизма реакции цен на изменения внешних условий в рамках децентрализованной системы, в которой каждый участник хозяйственного процесса максимизирует свою целевую функцию, а «нащупывание» равновесия осуществляется централизованным способом с помощью «аукционера».

В последних работах, посвященных теории общего равновесия, особое внимание уделялось следующему вопросу: можно ли согласовать между собой оптимизационные модели децентрализованной экономики, в которых деньги не выступали в роли актива, а служили лишь масштабом цен, с моделями, в которых на процессы принятия решений и структуру хозяйственных операций влияет неопределенность перспектив, характеризующих будущую систему сделок ²⁷. В этой связи можно сослаться на два основных направления исследований: 1) быстро увеличивается число

работ, посвященных детальному анализу такой проблемы: «деньги» и/или «издержки осуществления хозяйственных операций»; «деньги» и/или «фактор неопределенности» — место, которое эти вопросы занимают в теории общего равновесия, основанной на статической модели Эрроу — Дебре; 2) обширная литература, посвященная *неравновесным* механизмам реакции системы на изменение внешних условий; зная эти механизмы, экономисты могут исследовать проблемы хозяйственной информации, — проблемы, порождаемые неопределенностью перспектив относительно будущего поведения участников хозяйственного процесса (ведь именно существование фактора неопределенности и порождает необходимость использования денег в качестве «финансового актива»).

Рой Раднер предложил более общий вариант модели Эрроу — Дебре — вариант, который учитывает влияние, оказываемое неопределенностью перспектив. Он показал, что функционирование системы в будущем можно описать с помощью «стандартной» модели, если только хозяйственная система располагает самой разветвленной системой таких рынков срочных сделок, на которых заключаются условные контракты (*futures markets in conditional contracts*)²⁸. Такой подход позволил Раднеру в следующей работе развить предложенную Хиксом идею относительно временного равновесия для последовательности состояний экономики; с помощью таких моделей «можно изучать вопрос о том, существует ли какой-либо способ согласования ожиданий и планов различных участников хозяйственного процесса». Вместе с тем оказалось возможным ввести более общее (по сравнению с формулировкой Эрроу и Дебре) определение равновесия. Под равновесием понимается теперь «такая совокупность цен на рынках текущих продаж, совокупность общих ожиданий и согласованных индивидуальных планов (каждый участник хозяйственного процесса при этом руководствуется одним планом), что при заданных ценах и ценовых ожиданиях каждый индивидуальный план оказывается оптимальным с точки зрения данного участника при соответствующей последовательности бюджетных ограничений»²⁹.

Хан, Курц и Старретт использовали понятие временной последовательности состояний экономики, описываемых моделью Эрроу — Дебре, при исследовании различных хозяйственных форм, обеспечивающих функционирование

сделок при переходе от одного состояния к другому; вместе с тем указанный подход позволил изучить следующий вопрос: какую роль могут играть активы, подобные деньгам, в выработке правил заключения таких сделок, которые обеспечивают эффективное распределение ресурсов³⁰. Последние работы Грамона, Юне, Сондермана и некоторых других авторов посвящены аналогичной проблеме — в них рассматриваются институциональные характеристики денежной экономики и возможности введения этих характеристик в модели общего равновесия³¹. Например, Дж. Грин смог выделить особый элемент хозяйственной жизни — рынок ссуд под обеспечение (*collateral loans*), который оказался неэффективным в рамках модели Эрроу—Дебре (при предположении о том, что проблемы, порождаемые состоянием общей неопределенности, удастся решить с помощью достаточно большого числа рынков, на которых осуществляются срочные сделки)³².

Теоретической основой современных исследований в области неравновесных механизмов реакции системы на изменение внешних условий служит сформулированное в предшествующий период описание подобных процессов. Отказавшись от аукционера, отмечал Хан, мы оказались перед необходимостью дать более четкие ответы на следующие вопросы: какие факторы определяют спрос предпринимателей на товары и особенно каковы те внешние признаки изменившихся хозяйственных условий, на которые реагирует такой спрос³³. Эти проблемы в последнее время оказались в центре внимания исследователей. Фишер, Даймонд, Хэй, Иваи и ряд других авторов в своих работах рассмотрели различные предположения относительно «поискового» рыночного механизма, особенностей формирования цен предложения и каналов распространения информации в рамках децентрализованной системы; они изучили взаимосвязь между перечисленными выше предпосылками и той ролью, которую деньги играют в процессах приспособления децентрализованной хозяйственной системы к изменению внешних условий³⁴.

В целом «возрождение интереса к роли денег» в значительной степени расширило сферу исследований, посвященных проблеме общего равновесия, и обогатило их методологию. Прошедшее десятилетие характеризовалось не только дальнейшим развитием теории общего равновесия, но и некоторой ее «переориентацией». И те, кто

оценивает метод, предложенный Дебре в его работе «Теория стоимости», как некую вершину исследований в области общего равновесия, конечно, отчасти правы; и все же они не могут игнорировать следующее обстоятельство: «покончив» со всеми попытками менее строгого моделирования хозяйственных процессов, эта работа одновременно положила начало серьезному анализу в области теории общего равновесия, — анализу, достаточно богатому и гибкому, чтобы «совладать» с постоянно меняющимся предметом экономической теории ³⁵.

Ядро конкурентной экономики

Совсем иной подход к исследованию системы, включающей большое число участников хозяйственного процесса, был впервые предложен в работе Ф. И. Эджуорта «Математическая психология», написанной в 1881 г., т. е. примерно в то же время, что и «Элементы политической экономии» Вальраса (1874) ³⁶. Основу рыночного механизма Эджуорт видел в процессах заключения (и последующего перезаключения) условных сделок (*не предполагающих* фактического обмена), причем каждый из участников хозяйственного процесса прибегает к перезаключению условных сделок до тех пор, пока ему удастся таким путем обеспечить для себя какие-либо дополнительные выгоды. С помощью эвристических методов Эджуорт смог обосновать следующие предположения. Допустим, что число участников хозяйственного процесса увеличивается намного быстрее, чем число товаров, служащих предметом торговых сделок; в подобной ситуации будет существовать такое единственное распределение товаров между участниками процесса, при котором ни одна группа продавцов (или покупателей) не может извлечь дополнительных выгод, прибегнув к перезаключению условных сделок. Указанное распределение в действительности носит конкурентный характер и может быть достигнуто в результате того, что все участники процесса максимизируют значения своих целевых функций при заранее *заданных* ценах.

Эджуорту удалось проникнуть глубоко в суть проблемы, и его работы сделали возможным иной, альтернативный подход к вопросу о существовании конкурентного равновесия. Такой подход был «возрожден» и представлен

в более строгой математической форме в работе Мартина Шубика, опубликованной в 1959 г.³⁷ Шубик смог доказать предположение Эджуорта о том, что множество допустимых распределений сужается по мере того, как возрастает число участников обмена. Указанная теорема («предельная теорема» — limit theorem) стала предметом дальнейших исследований в работах Дебре и Скафа, а несколько позже Аумана и Винда³⁸. Их методы анализа всецело основывались на той трактовке «задачи Эджуорта», которая содержалась в работе М. Шубика: в ней речь шла об «экономической игре», включающей n участников, и предлагалось использовать в качестве наилучшего решения понятие «ядра» подобной игры. Для того чтобы такой подход смог полностью утвердить себя в качестве достаточно общего альтернативного подхода, применяемого при анализе моделей общего равновесия, нужно, чтобы он позволил хотя бы частично воспроизвести те результаты, которые уже удалось получить с помощью вальрасовых моделей. Вместе с тем в недавно опубликованных работах можно обнаружить и отдельные указания на «сильные стороны» теоретико-игрового подхода: такой подход открывает, например, новые возможности в деле решения некоторых чрезвычайно сложных проблем взаимодействия между операциями различных участников, — проблем, которые особенно трудно решить в рамках вальрасовых систем: в этой связи можно сослаться, в частности, на теоретико-игровой анализ вопроса о роли, которую играют в моделях общего равновесия случаи экономической неэффективности, обусловленной действием внешних факторов (external diseconomies)³⁹.

Выводы

Состояние, в котором теория общего равновесия оказалась к середине 70-х годов, следует признать «здоровым». Намеченная в 30-х годах в работах Хикса и Вальда программа исследований оказалась плодотворной. Эти исследования позволили выработать более глубокие представления о том, каким образом децентрализованные механизмы распределения ресурсов могут обеспечивать «упорядоченные» («orderly») состояния рынка. В рамках этой теории нашли отражение и те изменения, которые характеризовали новый подход экономистов к текущим пробле-

мам хозяйственного развития. «Открытость» теории общего равновесия к новым веяниям облегчила применение ее методов во многих разделах прикладной экономической науки. Подобное двустороннее взаимодействие, вероятно, может служить лучшим свидетельством того, что и поныне живы и прочны традиции Смита, Курно, Вальраса, Парето и Эджуорта.

Университет Дюка

¹ Cournot A. *Researches Into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, trans. N. Bacon, Homewood, Ill., Irwin, facsimile paperback, 1963, p. 108.

² См.: Cassel G. *Theory of Social Economy*, rev. ed. New York, Harcourt, Brace and Company, 1932. Среди других исследований следует назвать работы К. Шлезингера, Вальда (предшествовавшие его статье 1936 г.), Х. фон Штакельберга, Ф. Цейтена и Х. Нейссера. Вопрос о роли этих работ рассматривается также в подстрочных примечаниях книги Роберта Дорфмана, Поля Самуэльсона и Роберта Солоу «Линейное программирование и экономический анализ», особенно в столь убедительно изложенном тексте гл. 13. См.: Dorfman R. Samuelson P., and Solow R. *Linear Programming and Economic Analysis*. New York. McGraw-Hill, 1958.

³ Über einige Gleichungssysteme der mathematische Okonomie.— *Zeitschrift für Nationalökonomie* 7 (1936), p. 637—670; переведенной как On Some Systems of Equations in Mathematical Economics.— *Econometrica* 19 (October 1951), p. 368—403; см. также: Dorfman, Samuelson, and Solow. *Linear Programming*, p. 366—368; Kuhn H. W. On a Theorem of Wald.— B: Kuhn and Tucker (eds.). *Linear Inequalities and Related Systems*, Annals of Mathematics Studies, № 38. Princeton, Princeton University Press, 1956, p. 265—274.

⁴ Über ein Ökonomisches Gleichungs-System and eine Verallgemeinerung des Brouwerschen Fixpunktsatzes.— B: Menger K. (ed.). *Ergebnisse eines Mathematischen Kolloquiums*, № 8 (1935—1936). Vienna, 1937, переведенной Дж. Моргенштерном как A Model of General Economic Equilibrium.— *Review of Economic Studies* 13 (1945—1946), p. 1—9. Высокую оценку той роли, которую сыграла эта работа, можно найти в статье: Chamberrowne D. A Note on J. V. Neumann's Article on 'A Model of Economic Equilibrium'.— *Review of Economic Studies* 13 (1945—1946), p. 10—18.

⁵ Hicks J. R. *Value and Capital*. Oxford, Oxford University Press, 1939; Lange O. *Price Flexibility and Employment*. Bloomington, Ind., Principia Press, 1944.

⁶ Hicks G. *Value and Capital*, p. 4—5. Курсив наш.

⁷ Эта критическая оценка будет более подробно изложена и обоснована в следующем разделе.

⁸ Lange O. *Price Flexibility and Employment*, Preface.

⁹ Можно использовать и иные термины, назвав модели Вальда, Дебре и Аумана «чистой теорией» общего равновесия, а модели, разработанные Ланге, Патинкином и Клауэром, — «прикладными»

исследованиями» в указанной области (в моделях старой группы также рассматривается общая система и используется равновесный подход, вместе с тем они опираются на значительно более конкретные предложения о функционировании денег, о роли времени и факторов неопределенности, об ожиданиях и т. п.). Подобная классификация обладает, например, тем преимуществом, что делает, скажем, работу Клауэра вполне сравнимой в теоретическом отношении как с исследованиями Т. Джонсона, который прибег к некоторой модификации предложений, лежащих в основе теории общего равновесия, позволившей решить ряд проблем теории торговли, так и Солоу, который модифицировал эти предположки, чтобы дать ответ на вопросы, поставленные теорией экономического роста.

К сожалению, в настоящее время «макроэкономические» проблемы стали трактоваться более широко, это породило серьезные сомнения в том, насколько последовательны с *логической точки зрения* некоторые предпосылки традиционной «микроэкономической теории». Подобный «вызов», направленный против модели Дебре, однако, никогда не был связан с результатами теоретических исследований в области торговли или экономического роста. Асимметричные черты «прикладных» исследований делают недостаточным простое различие между «чистой» и «прикладной» теорией общего равновесия. Вероятно, и микроэкономический и макроэкономический аспекты теории общего равновесия следует отнести к «чистой» теории в отличие от «прикладных теорий» общего равновесия, включающих проблемы торговли и экономического роста. Данную главу тогда можно было бы озаглавить так: «Системы общего равновесия: чистая теория».

¹⁰ Samuelson P. A. Foundations of Economic Analysis. Cambridge, Harvard University Press, 1974, а также The Stability of Equilibrium: Comparative Statics and Dynamics.— *Econometrica* 9 (April 1941), p. 97—120, The Stability of Equilibrium: Linear and Non-Linear Systems.— *Econometrica* 10 (January 1942), p. 1—25, The Relation Between Hicksian Stability and True Dynamic Stability.— *Econometrica* 12 (July-October 1944).

¹¹ Smithies A. The Stability of Competitive Equilibrium.— *Econometrica* 10 (1942), p. 256—257; Metzler L. A. Stability of Multiple Markets: The Hicks Conditions.— *Econometrica* 13 (1945), p. 277—292.

¹² Arrow K. J. and Debreu G. Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy.— *Econometrica* 22 (1954), p. 265—290.

¹³ Соображение о том, что действия отдельного участка хозяйственного процесса, направленные на оптимизацию индивидуальной целевой функции, приводят к *согласующимся* в масштабе всего общества результатам, принадлежит Адаму Смиту. Как отмечает вслед за Шумпетером М. Добб, «принцип «Естественной свободы», провозглашенный Смитом,— принцип, который он выдвинул еще в 1749 г., по существу, сводился к утверждению, согласно которому «свободное взаимодействие индивидуумов приводит не к хаосу, а определенному порядку, который проистекает из логических соображений»,— порядку, который, следовательно, может быть описан в терминах рационального поведения».— Dobb M. Theories of Value and Distribution Since Adam Smith. New York, Cambridge University Press, 1973, p. 139.

¹⁴ M c K e n z i e L. W. On Equilibrium in Graham's Model of World Trade and Other Competitive Systems.— *Econometrica* 22 (1954); см. также: K a k u t a n i S h. A Generalization of Brouwer's Fixed Point Theorem.— *Duke Mathematical Journal* 8 (1941), p. 457—459.

¹⁵ Первоначально эта теорема была сформулирована Л. Брауэром. См.: B r o u w e r L. E. J. On Continuous Vector Distribution on Surfaces.— *Amsterdam Proceedings*, vol. 11, 1909; Современная формулировка и способы доказательства часто основываются на следующей работе: K n a s t e r B., K u r a t o w s k i C., and M a z u r k i e w i c z S. Ein Beweis des Fixpunktsatzes für n -dimensional Simplexe.— *Fundamenta Mathematica* 14 (1929), p. 132—137. См. также: G a l e D. The Law of Supply and Demand.— *Mathematica Scandinavica* 3 (1955), p. 87—101.

¹⁶ M i k a d o H. On the Classical Multilateral Exchange Problem.— *Metroeconomica* 8 (1956), p. 116—126; M c K e n z i e L. W. Competitive Equilibrium with Dependent Consumer Preferences.— В: *Proceedings of the Second Symposium in Linear Programming*, ed. H. A. Antosiewicz. Washington. National Bureau of Standards, 1955.

¹⁷ D e b r e u G. The Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium, Cowles Foundation Monograph № 17. New York, John Wiley, 1959.

¹⁸ L i a p u n o v A. Problème general de la stabilité du mouvement.— *Annales de la Faculté des Sciences de l'Université de Toulouse* 9, № 2 (1907). Этот метод изложен в кн.: L a S a l l e J. and L e f s c h e t s S. Stability by Liapunov's Direct Method. New York, Academic Press, 1961. (На русском языке см.: Л я п у н о в А. М. Общая задача об устойчивости движения. М.—Л., Гостехиздат, 1950; Четаев Н. Г. Устойчивость движения. М.—Л., Изд. АН СССР, 1962. Самые общие сведения о методе Ляпунова приведены в курсах дифференциальных уравнений. См., например: Петровский И. Г. Лекции по теории обыкновенных дифференциальных уравнений. М., «Наука», 1964, с. 183—190.— *Прим. ред.*)

¹⁹ A r r o w K. J. and H u r w i c z L. On the Stability of the Competitive Equilibrium, I.— *Econometrica* 26 (1958), p. 522—552; H a h n F. H. Gross Substitutes and the Dynamic Stability of General Equilibrium.— *Econometrica* 26 (1958), p. 169—170; N e g i s h i T. A Note on the Stability of an Economy Where all Goods are Gross Substitutes.— *Econometrica* 26 (1958), p. 445—447; M c K e n z i e L. W. Stability of Equilibrium and the Value of Positive Excess Demand.— *Econometrica* 28 (1960), p. 606—617; N i k a i d o H. and U z a w a H. Stability and Non-Negativity in a Walrasian Tatonnement Process.— *International Economic Review* 2 (1960), p. 50—59.

²⁰ A r r o w K., B l o s k H., and H u r w i c z L. On the Stability of the Competitive Equilibrium, II.— *Econometrica* 26 (1959), p. 89—109.

²¹ S c a r f H. Some Examples of Global Instability of the Competitive Equilibrium.— *International Economic Review* 1 (1960), p. 157—172.

²² N i k a i d o H. Convex Structures and Economic Theory. New York, Academic Press, 1968, p. 337.

²³ U z a w a H. On the Stability of Edgeworth's Barter Process.— *International Economic Review* 3 (1962), p. 218—232; H a h n

F. H. On the Stability of Pure Exchange Equilibrium.— *International Economic Review* 3 (1962), p. 206—213; Hahn F. H. and Negishi T. A Theorem on Non-Tatonnement Stability.— *Econometrica* 30 (1962), p. 463—469.

²⁴ Мы могли бы потребовать, чтобы, приближаясь к равновесному состоянию, последовательные распределения товаров между участниками обмена обеспечивали увеличение значений индивидуальных функций у тех, кто заключает (перезаключает) сделки; тогда процесс достижения равновесия можно рассматривать как движение по градиенту соответствующих целевых функций.

²⁵ Patinkin D. Money, Interest, and Prices, 2d ed. New York, Harper and Row, 1965.

²⁶ Некоторое представление об этой литературе могут дать следующие работы: Leijonhufvud A. On Keynesian Economics and the Economics of Keynes. New York, Oxford University Press, 1968; Weintrub E. R. Uncertainty and the Keynesian Revolution.— *History of Political Economy* 6, № 4 (1976).

²⁷ Превосходное обсуждение перечисленных выше проблем можно найти в кн.: Hahn F. H. On the Notion of Equilibrium in Economics. Cambridge, Cambridge University Press, 1973.

²⁸ Radner R. Competitive Equilibrium Under Uncertainty.— *Econometrica* (1968), p. 31—58.

²⁹ Radner R. Problems in the Theory of Markets Under Uncertainty.— *American Economic Review* (May 1970), p. 458—459.

³⁰ Hahn F. H. Equilibrium with Transaction Costs.— *Econometrica* 39 (1971), p. 417—439, и On Transactions Costs, Inessential Sequence Economies and Money.— *Review of Economic Studies* 40 (October 1973), p. 449—463; Kurz M. Equilibrium in a Finite Sequence of Markets with Transaction Costs.— *Econometrica* 42 (1974), p. 1—20; Staret D. Inefficiency and the Demand for Money in a Sequence Economy.— *Review of Economic Studies* 40 (October 1973), p. 437—449.

³¹ Grandmont J. M. and Y. Y. On the Efficiency of Monetary Equilibrium.— *Review of Economic Studies* 40 (April 1973), p. 149—167; Grandmont J., Y. Y. On the Role of Money and the Existence of a Monetary Equilibrium.— *Review of Economic Studies* 42 (July 1975), p. 355—373; см. также работы Грамона и Зондермана: Dreze J. (ed.). Allocation Under Uncertainty, Equilibrium, and Optimality. London, Macmillan & Co., 1973.

³² Green J. Temporary General Equilibrium in a Sequential Trading Model with Spot and Future Transactions.— *Econometrica* 41 (1973), p. 1103—1124.

³³ Hahn F. H. Some Adjustment Problems.— *Econometrica* 38 (1970), p. 1—17.

³⁴ См., например; Fisher F. On Price Adjustment Without an Auctioneer.— *Review of Economic Studies* 39 (January 1972), p. 1—17, и Stability and Competitive Equilibrium in Two Model of Search and Individual Price Adjustment.— *Journal of Economic Theory* 6 (October 1973), p. 446—471; Diamond A. A Model of Price Adjustment.— *Journal of Economic Theory* 3 (June 1971), p. 156—169; Hey J. D. Price Adjustment in an Atomistic Market.— *Journal of Economic Theory* 8 (August 1974), p. 483—500; Iwai K. The

Firm in Uncertain Markets and its Price, Wage, and Employment Adjustment.— *Review of Economic Studies* 41 (April 1974), p. 257—277.

³⁵ В связи с этим можно отметить исследование Вальтера Изарда, основанное на модели Дебре. Эта работа открывает новые пути исследования в науке о районировании и географическом размещении. См.: Isard W. *General Theory: Social, Political, Economic and Regional with Particular Reference to Decision-Making Analysis*. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology Press, 1969.

³⁶ Edgeworth F. Y. *Mathematical Psychics*. London, Kegan-Paul, 1881.

³⁷ Shubik M. Edgeworth Market Games.— B: T u c h e r A. W. and L u c e R. D. (e d s.). *Contributions to the Theory of Games, IV, Annals of Mathematics Studies*, № 40. Princeton, Princeton University Press, 1959.

³⁸ Debreu G. and Scarf H. A Limit Theorem on the Core of an Economy.— *International Economic Review* 4 (September 1963, p. 235—246; A u m a n n R. Markets with a Continuum of Traders.— *Econometrica* 32 (1964), p. 39—50; V i n d K. Edgeworth Allocations in an Exchange Economy with Many Traders.— *International Economic Review* 5 (1964), p. 165—177.

³⁹ См., например; Shapley L. S. and Shubik M. On the Core of an Economic System with Externalities.— *American Economic Review* 59 (September 1969), p. 678—684.

7. ОПТИМИЗАЦИЯ И ТЕОРИЯ ИГР

Э. Рой Вайнтрауб

Становление неоклассической теории в 30-е годы было связано с исследованиями Джона Р. Хикса и Р. Дж. Аллена, а также методическими разработками Лайонела Роббинса. В основе большинства экономических построений неоклассической теории лежит теория выбора. П. Самуэльсон свел воедино достижения неоклассической теории в своей книге «Основы экономического анализа» («Foundations of Economic Analysis»), заложив тем самым надежный фундамент для развития прикладной теории.

В самом сжатом виде основную идею неоклассического анализа можно изложить следующим образом. Предполагается, что каждый участник экономического процесса обладает определенными желаниями или предпочтениями относительно исходов своей деятельности. Исходя из своих предпочтений, рационально действующий участник экономического процесса выбирает наилучший среди всех возможных исходов. Однако ограниченность ресурсов налагает ограничения и на множество возможных исходов. Именно ограниченность ресурсов порождает саму проблему экономического выбора¹. Структура произвольной экономической задачи определена, если мы можем указать участников экономического процесса, построить модель их предпочтений и полностью определить ограничения на выбор ими возможных исходов. Экономическая задача оказывается задачей на условный экстремум, или, как ее иначе называют, задачей оптимизации при ограничениях. Решением данной экономической задачи будет такая альтернатива, которая при данных предпочтениях участника экономического процесса является самой предпочтительной из всех возможных (удовлетворяющих ограничениям) альтернатив².

Формально это можно выразить следующим образом. Пусть имеется множество альтернатив S и участник эко-

номического процесса a , задано отношение предпочтения R_a для a на множестве S и ограничения, которые позволяют выделить некое подмножество $C \subset S$. Экономическая задача для a состоит в том, чтобы выбрать некий $x \in C \subset S$, такой, чтобы x был максимумом R_a на C . Чтобы решить конкретную задачу, необходимы: 1) содержательные экономические предположения, позволяющие четко определить множество альтернатив S ; 2) содержательные экономические предположения, позволяющие четко определить отношение предпочтения R_a ; 3) содержательные экономические предположения, которые отражают ограничения и позволяют выделить C ; 4) методологическое утверждение о том, что в данной задаче действительно можно считать, что участник экономического процесса осуществляет рациональный выбор.

Многообразие задач оптимизации

Экономисты, конечно, давно знали, что можно получить функции спроса, максимизируя функцию полезности при бюджетном ограничении. Неоклассическая теория показала, что подобный принцип имеет всеобщее значение и на его основе можно построить единую экономическую теорию, используя одинаковый подход ко многим экономическим задачам³. Экономисты старшего поколения полностью схематизировали задачу, введя следующие предположения: 1) множество альтернатив представляет собой множество действительных чисел; 2) предпочтения можно представить в виде непрерывно дифференцируемой действительной функции; 3) ограничения представляют собой линейные уравнения (т. е. бюджетные прямые) и 4) каждый участник экономического процесса действует как *homo economicus*.

Статическая задача на условный экстремум, задаваемая условиями (1) — (4), обычно решается методом множителей Лагранжа. Если множители Лагранжа умножить на ограничения и прибавить к целевой функции, то задача на условный экстремум превращается в задачу на безусловный экстремум. Методы решения таких задач хорошо известны. Обычно оптимальные решения находят, проверяя «потенциальные» решения, т. е. удовлетворяющие необходимым условиям существования решения (усло-

виям первого порядка). Для решения динамических задач использовалось вариационное исчисление. Цели представлены интегралом (по времени) целевых функций, заданных для каждого момента времени, а ограничения заданы траекториями или решениями дифференциальных уравнений. Задача состоит в том, чтобы найти траекторию, которая оптимизирует целевой функционал ⁴.

Одна из трудностей, возникающих при решении как статических, так и динамических задач на условный экстремум в описанной выше непрерывной постановке, т. е. в виде задачи вариационного исчисления, состоит в том, что для получения *конкретного* ответа необходимо знать *конкретный* вид целевой функции. В тех экономических задачах, где нас интересуют исключительно качественные свойства решения, обычно вполне достаточно общего представления о виде целевой функции. Если же мы хотим построить модель конкретной практической задачи, то без конкретных функций полезности нам просто не обойтись.

В конце второй мировой войны и был разработан новый подход к задаче оптимизации при ограничениях для решения практических задач. Метод включал в себя расчет самых оптимальных значений при условии, что: 1) целевая функция линейна на множестве возможных альтернатив; 2) ограничения представляют собой линейные неравенства. Этот метод называется линейным программированием (или анализом деятельности); он оставил заметный след в экономической теории, так как с его помощью удалось связать два вида решений в теории фирмы, которые ранее считались независимыми, а именно: выбор технологии производства и выбор состава и размеров выпуска, обеспечивающих максимальную прибыль ⁵.

Для случая, когда целевую функцию нельзя представить в виде линейной функции, была разработана теория нелинейного программирования, подобного линейному ⁶. Для решения динамических задач вместо вариационного исчисления стали использоваться в основном современные методы динамического программирования и теории оптимального управления. Теорию оптимизации можно рассматривать как особый раздел математики или же как набор средств, необходимых экономисту-прикладнику, для решения вполне определенных прикладных задач; сегодня не экономисты, а больше всего их коллеги — специали-

сты по исследованию операций и управлению производством — нуждаются в улучшении перечисленных методов, которые разрабатывались, чтобы находить ответы на вопросы, поставленные более конкретно, чем нужно экономической теории. Экономическая теория продолжает оставаться качественной наукой, логическим построением.

Теория игр: начальный период

На начальных этапах развития теории игр ее, собственно говоря, рассматривали как обобщение теории оптимизации на случай двух и более участников экономического процесса, причем заданы их предпочтения относительно исходов и ограничения на множество альтернатив каждого из них. Однако подлинное отличие от традиционной теории заключалось в том, что в теории игр учитывается взаимодействие участников экономического процесса и возможность конфликта между ними. Это отличие нашло выражение в целевой функции, которая определяет размер выигрыша в зависимости от выбранного решения: выигрыш одного участника экономического процесса зависит не только от того, какие альтернативы выберет он сам, но и от того, какие альтернативы выберут другие ⁷.

Благодаря этому в экономических исследованиях игровой подход применялся преимущественно для изучения таких экономических проблем, как двусторонняя монополия или олигополия.

Когда ранее предпринимались попытки исследовать средствами традиционной теории подобного рода проблемы с учетом соперничества между фирмами, то неизбежно появлялся тупик: исходы неопределенны, и либо «все может быть», либо приходилось искать объяснения *ad hoc*. Казалось, что теория игр поможет вырваться из лабиринта запутанных рассуждений *ceteris paribus*, где *ceteris*, как все понимали, были далеко не *paribus*. Теория игр заняла в экономической теории совершенно иное место, нежели это виделось тем, кто приветствовал ее появление на свет, и мало кто помнит, что начиналась она как теория оптимизации в условиях взаимозависимости участников экономического процесса.

Чтобы понять, почему теория игр легла в основу логики исследований в общественных науках, необходимо пред-

ставить себе типологию ситуаций, в которых можно использовать теорию игр, и возможности различных разделов этой теории. Этим мы сейчас и займемся.

Типология игр

Проще всего классифицировать игры по числу игроков, осуществляющих выбор, который ведет к выигрышу. Хотя некоторые авторы объявляют задачу стохастической оптимизации для одного участника экономического процесса игрой одного лица (против Природы, которая ничего не выбирает), собственно типология игр начинается с двух, трех участников и так далее. (Следующий шаг — предположить, что число участников, n , может быть бесконечным.) Оказывается, что для самой теории игр скачок от двух участников к трем имеет огромное значение, тогда как добавление шестого игрока уже не столь существенно. Этот парадокс объясняется тем, что когда число игроков (возможно, с противоречивыми интересами) больше двух, то возникает возможность сговора или образования коалиции: переход от двух игроков к трем заставляет вводить понятие коалиции, а переход от пяти к шести игрокам лишь увеличивает число возможных коалиций.

Игры можно классифицировать иначе: в зависимости от вида выигрыша. Некоторые игры можно представить как задачу с постоянным выигрышем: если участники выбирают один набор альтернатив, то выигрыш распределяется одним образом, если же выбирается другой набор альтернатив, тот же выигрыш распределяется иначе. Подобные игры можно привести к такому виду, что общий выигрыш всех игроков будет равен нулю, причем одни игроки получают положительные выигрыши, а другие — отрицательные, так что сумма выигрышей всех игроков равна нулю. Такие игры называются играми с нулевой суммой и отражают суть принципа: «мой проигрыш — ваш выигрыш, мой выигрыш — ваш проигрыш»; они действительно представляют собой ситуации чистого конфликта без всяких элементов сотрудничества.

Наконец, рассмотрим некую игру двух или более игроков с ненулевой суммой, в которой сумма выигрышей, соответствующая одному набору выбранных альтернатив, больше суммы, соответствующей другому набору. В этом

случае один из игроков, возможно, захочет «подкупить» другого, чтобы тот выбрал такую альтернативу, которая дает первую сумму выигрышей. Взятку, конечно, можно выплатить лишь из возможного выигрыша, поэтому выигрыш должен иметь вид, допускающий передачу от одного игрока к другому (наподобие «денег», но не «власти»). Таким образом, можно различать игры с побочными платежами и без них в зависимости от того, можно ли свободно передавать выигрыши от одного игрока к другому.

Игры двух лиц с нулевой суммой

Игры с прямым конфликтом между двумя игроками *с точки зрения теории* неинтересны, поскольку для всех таких задач всегда существует строго определенное решение. Тем не менее эти игры способствовали развитию двух направлений экономической теории, а именно теории измеримой полезности и теории некооперативного равновесия.

Для анализа структуры платежей нужно, чтобы выигрыши были каким-то образом измерены, выигрыши должны представлять собой исходы выбора стратегии участниками экономического процесса, вполне определенным образом должны отражать их предпочтения относительно этих исходов. Соответственно на начальной стадии развития теории игр ее создателям пришлось разобратся в старых спорах между экономистами об ординальной и кардинальной полезности. Историческим фактом остается, что решение этой проблемы предложили математики для нужд теории игр. Коротче говоря, если заданы предпочтения участников экономического процесса относительно исходов игры и если эти предпочтения удовлетворяют определенным разумным условиям, таким, как транзитивность и полнота, то можно доказать, что существует непрерывная положительная действительная функция, определенная на множестве исходов, которая более предпочтительным исходам ставит в соответствие большие числовые значения. Такую функцию можно назвать функцией полезности: полезность выводится из предпочтений. Далее, эта функция не единственна, она подобна шкале, вроде шкалы температур, которая сохраняет лишь относительные разности. Старая загадка полезности была разрешена признанием того, что: 1) да, полезность можно измерить; но

2) в сущности, теоретически осмысленны только ее порядковые свойства. Так или иначе экономисты могли теперь безбоязненно использовать действительные функции полезности в исследованиях из области теории выбора.

Кроме того, теория простых игр позволила уточнить понятие равновесия — этой жар-птицы экономистов. В играх двух участников с нулевой суммой равновесной стратегией любого участника экономического процесса является такая, которая дает данному участнику наибольший минимальный выигрыш при любой возможной стратегии другого игрока. Такое равновесие консервативно, поскольку участник экономического процесса должен выбирать не ту стратегию, которая приносит ему наибольший выигрыш при неразумном выборе стратегии соперником, а ту стратегию, которая в наибольшей степени предохраняет от потерь в игре с умудренным соперником.

Те же соображения, которые лежат в основе максимального определения равновесия, дают аналитически строгое решение старых проблем дуополии, которое составляет фирму действовать независимо от поведения конкурента⁹. Самое лучшее для каждой фирмы — исходить из того, что соперник может предпринять абсолютно любые действия; тогда каждая фирма стремилась бы максимизировать тот минимальный выигрыш, который можно получить при каждой из возможных стратегий. Короче говоря, понятие равновесного выбора для ситуации, при которой выигрыш A зависит только от выбора A , можно естественным образом распространить на случай, когда выигрыш A зависит не только от его выбора, но и от выбора, осуществляемого B . Это было действительно шагом вперед в развитии экономической теории, так как показано, что само понятие равновесия зависит от конкретных условий и совершенно необязательно всегда связывать его с понятиями предложения и спроса.

Игры двух лиц с ненулевой суммой

Если выигрыши игроков могут быть несимметричны, т. е. выигрыш A не обязательно представляет собой проигрыш B , в выборе стратегий неизбежно присутствуют элементы сотрудничества. Особое внимание экономистов, стремящихся осмыслить явления, действительно привле-

ли два вида таких игр: дилемма заключенного и задача о сделках.

Особенность дилеммы заключенного состоит в том, что каждый из игроков, A и B , располагает двумя стратегиями, одна из которых кооперативная (C), другая некооперативная (NC). Таким образом, при одновременном выборе стратегии возможны четыре исхода:

| | B_C | B_{NC} |
|----------|-------|----------|
| A_C | 4,4 | 1,5 |
| A_{NC} | 5,1 | 3,3 |

Если A и B осуществляют разумный выбор каждый по отдельности, то A следует выбрать стратегию A_{NC} , а не A_C , поскольку для него при произвольном выборе B некооперативная стратегия лучше, точно так же должен поступить и B . Каждый игрок получает равновесный выигрыш, равный 3. Но если они выберут A_C и B_C , то результат окажется лучше, по Парето, и выигрыш будет равен 4,4; разумное, с точки зрения отдельного индивидуума, поведение дает исход, «неразумный» с общественной точки зрения¹⁰.

Эта модель изучалась на раннем этапе развития теории игр и породила многочисленные попытки построить модели экономических проблем: были построены многочисленные примеры, показывающие, что результаты действия рыночного механизма определяются поведением индивидуумов, разумным с точки зрения отдельного индивидуума, но оказываются неэффективными с точки зрения общества, и для достижения лучших, по Парето, результатов необходимо, чтобы государство (или иные организации) воздействовало на выбор, осуществляемый участниками экономического процесса. Короче говоря, дилемма заключенного показала ограниченную дееспособность «неведомой руки» и, таким образом, помогла понять, почему оправдано существование разнообразных реальных институтов, которые не укладываются в принцип *laissez-faire*, но зато способствуют достижению эффективных результатов¹¹.

Задача о сделках наглядно показывает, почему для случая ненулевой суммы столь важную роль играет возможное сотрудничество игроков. В матричном виде задачу о сделках можно представить следующим образом:

| | B_1 | B_2 |
|-------|-------|-------|
| A_1 | 0,2 | -2,1 |
| A_2 | -4,-4 | 2,0 |

Здесь ни для A , ни для B не существует стратегии, заведомо разумной с индивидуальной точки зрения, разве что A может выбрать A_2 , чтобы у B был самое большое нулевой выигрыш, а B может выбрать B_2 , обеспечив себе

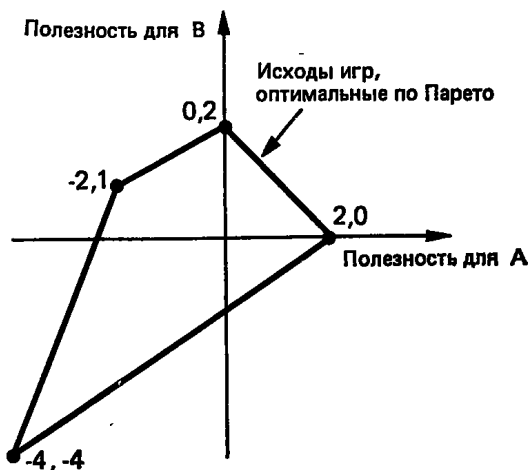


Рис. 1

по крайней мере неотрицательный выигрыш. Для них обоим будет лучше всего, если они сумеют договориться каким-нибудь образом чередовать наборы стратегий (A_1, B_1) и (A_2, B_2) . Построив вероятностную модель чередования стратегии, исходы игры можно представить графически (см. рис. 1). Отрезок прямой в первом квадранте на рис. 1 изображает исходы, Парето — эффективные

по отношению ко всем возможным исходам, заключенным в четырехугольнике выигрышей. Вопрос, таким образом, только в том, какую точку отрезка $(0,2) — (2,0)$ согласятся выбрать партнеры. Поскольку очевидно, что A_1 и B_2 представляют собой возможные «стратегии угрозы», обеспечивающие A выигрыш не меньше (-2) , а B — не меньше 1, то понятно, что с помощью подобных игр можно моделировать ситуации, когда участники экономического процесса располагают силой и властью, чтобы добиться определенного исхода. Для таких игр были изучены различные состояния равновесия. Для экономистов задача о сделках интересна прежде всего потому, что многие экономические явления представляют собой, по существу, результат переговоров; соответственно из теории подобных игр можно извлечь некие «переговорные переменные», которые позволяют ограничить многообразие состояний равновесия, определяемых из одних только соображений эффективности¹².

Кооперативные игры n лиц

Когда число игроков больше двух, игры становятся гораздо содержательнее, поскольку в этом случае могут создаваться коалиции с целью извлечь выгоды из сотрудничества. Основной инструмент исследования подобных ситуаций — характеристическая функция, которая каждой коалиции ставит в соответствие выигрыш, причем выигрыш любой коалиции больше суммы выигрышей отдельных участников коалиции. Сама игра полностью определена, как только задана ее характеристическая функция. Главный интерес представляет понятие равновесного исхода или такого исхода, который нельзя улучшить созданием новых и роспуском существующих коалиций. Более точно, пусть при определенной структуре коалиций осуществляется некий дележ выигрышей между игроками. Другой дележ называется *доминирующим* по отношению к данному, если существует коалиция, которая собственными силами может улучшить судьбу своих участников. *Ядро* представляет собой множество недоминируемых дележей: таким образом, ядро — это состояние равновесия. Разумеется, можно предложить и другие понятия равновесия.

Назовем множество дележей *решением Неймана — Моргенштерна*, если никакие два дележа из этого множества не доминируют друг над другом и если над любым дележом вне этого множества доминирует по крайней мере один дележ из множества.

Практически лишь в последнее десятилетие теория игр n лиц начала играть заметную роль в экономической теории, что объясняется прежде всего слабым развитием теории до тех пор, пока не было разработано определение понятия ядра решения подобного ряда игр. Ядро — понятие экономически содержательное, поскольку представляет собой исход игры, который нельзя улучшить *никакой* коалицией участников экономического процесса. Ядро представляет собой обобщение понятия Парето — эффективного дележа, поскольку удовлетворяет условию, что не только коалиция *всех* участников экономического процесса не может улучшить свое положение, но и никакая меньшая коалиция не может увеличить свою долю, предпринимая разрешенные действия.

Таким образом, ядро связано с понятием свободы заключения контрактов или конкуренции, и многие экономические исследования проблем рынка можно изложить в понятиях рыночной игры. Для подобных игр нередко можно показать, что ядро определенным образом связано с конкурентным равновесием при условии, что существует и то и другое ¹³.

Однако возможно, что гораздо больший интерес для экономистов представляют те экономические проблемы, которые можно представить в виде кооперативных игр n лиц, где ядра *не* существует. Построение ядра можно представить себе следующим образом: сначала просматриваем все дележи, затем отбрасываем те, над которыми доминирует коалиция всех участников экономического процесса (Парето — неэффективные дележи), затем отбрасываем дележи, над которыми доминируют коалиции $(n - 1)$ участников, и т. д. В конце концов у нас остается ядро дележей. Если отбрасывается слишком много дележей, то ядра может и не быть. Следовательно, мы получаем «сильное» понятие равновесия, которое важно для экономических задач, не имеющих решения в виде ядра, поскольку такие случаи означают, что свобода рынка не в состоянии примирить противоречивые устремления участников рынка ¹⁴.

Поскольку, по определению, ядро — это множество дележей, которые одновременно удовлетворяют всем ограничениям на возможные действия коалиций, отсутствие ядра позволяет сделать выводы об относительной эффективности или разумности той структуры (или игры), которой и определяются ограничения на ядро. Таким образом, понятие ядра может сослужить полезную службу, позволяя а priori оценить, достаточно ли согласованы между собой определенные экономические институты, чтобы решить конкретную проблему, возникающую в условиях рынка.

Теория игр и общее равновесие

Хотя этот факт и нечасто признают экономисты, занимающиеся прикладными исследованиями, в процессе развития теории игр за последние десять лет вся теория общего равновесия была создана заново¹⁵. Новый подход к теории общего равновесия начался с введения большого числа продавцов, каждый из которых обладает предпочтениями и располагает некоторым количеством наличных ресурсов, и с рассмотрения фирм, которые также участвуют в выборе. Предполагается, что экономическая система обеспечивает свободу заключения контрактов или свободу образования коалиций, которые улучшают благосостояние участников экономического процесса; таким образом, разумное хозяйствование (или оптимизация) оказывается частью вопроса об образовании коалиций с целью эффективного перераспределения ресурсов. Хорошо известно, что в подобных экономических системах конкурентное равновесие входит в ядро. Другими словами, распределение благ между продавцами, которое для некоторой системы цен является оптимальным при заданных ограничениях, входит в ядро дележей. Более того, все дележи, которые обеспечивают такие же выигрыши тем же самым продавцам, тоже входят в ядро¹⁶.

Более важно, что по мере того, как рынок становится более «конкурентным» в том смысле, что влияние отдельного субъекта на состояние рынка уменьшается, ядро сужается, однако «конкурентный» дележ продолжает оставаться в ядре. В пределе, когда число продавцов стремится к бесконечности, ядро сходится к конкурентному дележу. В подобных построениях ведущую роль играет понятие

конкуренции: так, существование общего равновесия вытекает из строгого определения конкуренции. Напротив, конкуренция является естественным понятием, его не надо обосновывать никакими доводами *ad hoc*. Можно исследовать условия конкуренции как предпосылку, используя результат, который дают подобные модели,— размеры ядра ¹⁷.

Другие понятия решения в играх n лиц

Понятие ядра связано с понятием сотрудничества. Поскольку в кооперативных играх поведение коалиций связано с сотрудничеством игроков для достижения обоюдной выгоды, то мы вынуждены вновь обратиться к обобщениям понятия разумного поведения отдельного индивидуума. Понятие равновесия, по Нэшу, отражает суть данной проблемы: отдельный участник экономического процесса заранее оценивает свои лучшие возможные действия при заданных (возможно, наносящих ему ущерб) действиях других участников. Данная постановка позволяет рассмотреть многие явления, например неполной информации, «ошибочных» ожиданий» и т. д. ¹⁸.

Более того, именно в кооперативных играх выигрыши отдельных участников экономического процесса *a priori* не рассматриваются, совсем наоборот: сужается поведение коалиции, которое приводит к коалиционным выигрышам, а распределение выигрышей внутри коалиции оставляется без внимания. Чтобы исследовать подобного рода вопросы, с помощью характеристической функции было построено семейство решений, каждое из которых в отдельности называется «ценой» игры для определенного участника.

Шепли определил цену игры n лиц, грубо говоря, как среднюю по всем коалициям, в которых участвует данный игрок, предельную долю игрока в выигрыше коалиции. И хотя политологи широко используют это понятие при изучении голосования на выборах и процессов принятия групповых решений, экономисты лишь совсем недавно стали применять его в исследовании проблем теории частичного равновесия (например, дуополии) и теории общего равновесия ¹⁹.

Университет Дюка

¹ См.: Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. London Macmillan & Co., 1932.

² Великолепное изложение основ теории выбора дано в кн.: Walsh V. C. introduction to Contemporary Microeconomics. New York, McGraw-Hill, 1970. Техника поиска условного экстремума в настоящее время повсеместно используется в курсах микроэкономической теории.

³ Работа Самуэльсона (см.: Samuelson P. Foundations of Economic Analysis. Cambridge, Harvard University Press, 1947) прочно утвердила такой подход в экономической теории.

⁴ Более ранний, но блестящий пример использования этой техники исследования можно найти в кн.: Ramsey F. P. A Mathematical Theory of Saving. — *Economic Journal* 38 (1928), p. 543—559.

⁵ Текущая литература обширна. Для экономиста могут представить интерес работы, послужившие исходным пунктом для последующих исследований: Dorfman R. Application of Linear Programming to the Theory of the Firm. Berkeley, University of California Press, 1951; Charnes A., Cooper W. W. and Henderson A. An Introduction to Linear Programming. New York, John Wiley, 1953; Koopmans T. J. (ed.). Activity Analysis of Production and Allocation. New York, John Wiley, 1951. Во вступительной части, написанной Купмансом, дается хорошее обоснование этому аналитическому методу. Во второй половине 50-х годов экономисты получили серьезное исследование: Dorfman R., Samuelson P. and Solow R. Linear Programming and Economic Analysis. New York, McGraw-Hill, 1958.

⁶ Ограничимся наиболее важной ссылкой на кн.: Kuhn H. W. and Tucker A. W. Nonlinear Programming. — В: Neuman J. (ed.). Proceedings of the Second Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability. Berkeley, University of California Press, 1950.

⁷ Эта точка зрения на теорию игр не является в настоящее время доминирующей ни в вопросах, касающихся применения теории игр, ни в исследованиях, связанных с развитием ее математического аппарата. «Если двое или более лиц обмениваются товарами, результат для каждого участника в общем случае зависит не только от его поведения, но и от действий других. Таким образом, каждый участник пытается максимизировать функцию... не все переменные которой он может контролировать. Эта задача не рассматривалась в рамках классической математики, именно ее и поставила теория «игровой стратегии». — Neuman J. von and Morgenstern O. Theory of Games and Economic Behaviour, 2nd ed. Princeton, Princeton University Press, 1947, p. 11—12.

⁸ На самом деле здесь, по существу, нет вопроса, вызывающего особенно острые споры. Возможно, только экономисты временами испытывают замешательство, сталкиваясь с тем, как быстро первоклассные математики могут решать «неразрешимые» экономические проблемы. См.: Neuman J. von and Morgenstern O. Theory of Games, Appendix, p. 647—632; Herstein I. N. and Milnor J. An Axiomatic Approach to Measurable Utility. — *Econometrica* 21 (1953), p. 291—297.

⁹ В связи с этой запутанной проблемой можно рекомендовать ознакомиться с чрезвычайно сложной систематикой, используемой таким выдающимся исследователем, как Рагнер Фриш. См. Мопоро-

le-Polypole-La notion de force dans l'économie.— *National-ökonomisks Tidsskrift*, April 1933, переведено в: *International Economic Papers*, vol. 1. New York, Macmillan, 1951, p. 23—36.

¹⁰ Эта игра приписывается А. Такеру. Наилучшее описание этой игры с точки зрения психологии приведено в кн.: *Report A. and Charnah A. Prisoner's Dilemma*. Ann Arbor, University of Michigan Press, 1965. Связь этой задачи с проблемой общественного выбора обоснована в кн.: *Baumol W. J. Welfare Economics and The Theory of the State*. London, Longmans, Green, 1952.

¹¹ В краткой форме это объяснение приведено в кн.: *Riker W. and Ordeshook P. Introduction to Positive Political Theory*. Englewood Cliffs, N. Y., Prentice-Hall, 1973.

¹² Изящный прикладной анализ, использующий описанную выше технику, а также обзор теории заключения сделок Нэша можно найти в кн.: *Menil G. de. Bargaining: Monopoly Power versus Union Power*. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology Press, 1971.

¹³ В настоящее время быстро увеличивается число публикаций, посвященных вопросу об использовании подобных методов частичного равновесия. Большинство авторов ссылается на плодотворные идеи Бём-Баверка, высказанные им при анализе отдельного рынка (знаменитого «конного рынка»). Обзор состояния дел в этой области можно найти в кн.: *Telser L. Competition, Collision and Game Theory*. Chicago, Aldine, 1972.

¹⁴ Проблема учета внешних «воздействий» («externalities») рассматривается в кн.: *Shapley L. S. and Shubik M. On the Core of an Economic System with Externalities*.— *American Economic Review* 59 (September 1969), p. 678—684; вопросу о деятельности государственных предприятий посвящена статья: *Faulhaber G. R. Cross-Subsidization: Pricing in Public Enterprises*.— *American Economic Review* 65 (December 1975), p. 966—978. «Теорема неосуществимости» Эрроу, используемая в теории благосостояния, в качестве центрального элемента использует понятие ядра. По этому поводу см.: *Wilson R. The Game Theoretic Structure of Arrow's General Possibility Theorem*.— *Journal of Economic Theory* 5 (1972), № 14—20.

¹⁵ *Arrow K. and Hahn F. General Competitive Analysis*. San Francisco, Holden Day, 1971, особенно гл. 8.

¹⁶ Изложение этого вопроса в современной литературе начинается с «реабилитации Эджуорта», предпринятой Мартином Шубиком в кн.: *Edgeworth Market Games*.— В: *Contributions to the Theory of Games*, vol. 4, ed. A. W. Tucker and R. D. Luce.— *Annals of Mathematics Studies*, № 40. Princeton, Princeton University Press, 1959. Литература, посвященная вопросам использования «предельных» теорем в экономической теории, опирается на работу: *Debreu G. and Scarf H. A Limit Theorem on the Core of an Economy*.— *International Economic Review* 4 (September 1963), p. 235—246. Основы современного подхода, использующего теорию меры, заложены Робертом Ауманом в следующих работах: *Aumann R. Markets with a Continuum of Traders*.— *Econometrica* 32 (January 1964), p. 39—50; *Aumann R. Existence of Competitive Equilibria in Markets with a Continuum of Traders*.— *Econometrica* 34 (January 1966), p. 1—17. Этот подход был развит Вернером Хилден-

брандом в: Hildenbrand W. On Economies with Many Agents.— *Journal of Economic Theory* 2 (June 1970), p. 161—189, и в его сравнительно новой работе: Hildenbrand W. Core and Equilibria of a Large Economy. Princeton, Princeton University Press, 1974. Ссылки, содержащиеся в любой из этих работ, можно рассматривать как рекомендуемый библиографический перечень литературы, посвященной проблеме заключения сделок.

¹⁷ По вопросу о связи между макроэкономической и микроэкономической теориями см.: Weintraub E. R. Microfoundations of Macroeconomics: A Critical Survey, mimeographed. Durham, N. C., Duke University, 1976; другая точка зрения отражена в работе: Shubik M. The General Equilibrium Model Is Incomplete and Not Adequate For the Reconciliation of Micro and Macroeconomic Theory.— *Kyklos* 28 (1975), p. 545—573.

¹⁸ Убедительное обоснование возможности использовать понятие равновесия по Нэшу в экономических исследованиях предложено Шубиком в The General Equilibrium Model.

¹⁹ См.: Brams S. Game Theory and Politics. New York, The Free Press, 1975; Aumann R. J. and Shapley L. S. Values of Non-Atomic Games. Princeton, Princeton University Press, 1974.

8. МЕТОД ЗАТРАТЫ — ВЫПУСК И ЛИНЕЙНОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ

Дэниел А. Грэм

Историческая справка

Вполне вероятно, что в будущих трудах по истории экономической мысли период, начало которого примерно совпадает со второй мировой войной, будет назван «веком линейной экономической теории». Размах исследований в этой области огромен, а их значение трудно переоценить. При этом отчетливо выделились «три фронта» анализа: теория игр (о ней шла речь в предшествующей главе), анализ затраты — выпуск (input—output analysis) и линейное программирование.

Анализ затраты — выпуск появился раньше, чем линейное программирование. Его исторические корни можно обнаружить уже в работах Франсуа Кенэ (1694—1774) — придворного медика мадам Помпадур и Людовика XV, прежде всего в «Экономической таблице» («Tableau Économique»), где представлено движение потоков продукции между тремя общественными классами: фермерами, земельными собственниками и промышленниками. Исследование процесса капиталистического воспроизводства Карлом Марксом также содержит элементы анализа затраты — выпуск. Основная заслуга в создании современного варианта этого анализа принадлежит лауреату Нобелевской премии американскому экономисту В. В. Леонтьеву, который впервые изложил основы указанного метода в 1936 г., а затем — в 1941 г. — дал его полное описание¹.

Первоначально при анализе затраты — выпуск рассматривалась замкнутая экономическая система: все товары, производимые в одних секторах системы, выступали как потенциальные затраты в других. Так, потребительские товары рассматривались как затраты, необходимые для создания «услуг труда». В период после начала второй мировой войны все большее внимание стала привлекать открытая модель. В открытой модели уже не требуется, чтобы все товары носили промежуточный характер; и

предполагается, что существуют основные факторы (такие элементы, которые выступают в качестве производственных факторов, но сами невоспроизводимы, — например, земля) и конечные продукты (такие блага, как, например, кинофильмы; их можно произвести, но нельзя использовать для изготовления других благ). В такой модели принимается, что объем первичных факторов и структура конечного спроса определяются экзогенно (вне рассматриваемой системы), и анализ затраты — выпуск используется для того, чтобы определить объемы производства в различных отраслях, соответствующие заданному конечному спросу. Открытая модель затраты — выпуск использовалась, например, для решения задач мобилизованного планирования в условиях войны: в таких условиях с помощью модели определяли, как изменится распределение ресурсов в различных секторах экономики, если конечный спрос будет удовлетворяться «пушками» вместо «масла».

Основная идея анализа затраты — выпуск состоит в том, что связь между выпуском продукции и объемом затрат носит линейный характер. Анализ затраты — выпуск относится практически только к процессу производства; теория спроса не играет при этом никакой роли (в отдельных случаях она может быть использована, но и тогда ее роль незначительна). Во-вторых, особое значение в анализе затраты — выпуск придается ситуации общего равновесия, достигающегося благодаря взаимосвязи производственных планов множества отраслей, составляющих экономику в целом. В-третьих, анализ затраты — выпуск предназначен для эмпирических исследований. Именно эмпирическая направленность отличает указанное направление от моделей Вальраса и опубликованных в последующий период работ в области теории общего равновесия. Практическим преимуществом моделей затраты — выпуск, позволяющим использовать их в эмпирическом анализе, служит их относительная простота: модель затраты — выпуск охватывает не столь широкий круг явлений, как модель общего равновесия. Четвертую особенность анализа затраты — выпуск составляет его тесная связь с линейным программированием: для того, чтобы определить «наилучшее распределение ресурсов» в модели затраты — выпуск, следует решить соответствующую задачу линейного программирования.

Развитие линейного программирования связано прежде

всего с именем Джорджа Б. Данцига ². Метод линейного программирования, разработанный в 1947 г., использовался при планировании операций Военно-Воздушных Сил США. В последующем линейное программирование стало применяться при решении задач планирования и управления производством, а затем составным элементом вошло в экономическую теорию ³.

Анализ затраты — выпуск

Матрица межотраслевых потоков

Рассмотрим модель затраты — выпуск леонтьевского типа, используя для этого простой пример. Пусть экономика включает всего две отрасли: сельское хозяйство и промышленность. В качестве затрат на производство продукции каждой отрасли непосредственно используется такой первичный фактор производства, как труд, а также продукция другой отрасли. Межотраслевые потоки в этой экономике представлены в табл. 1, которая, как можно заметить, мало отличается от «Экономической таблицы» Кенэ.

Таблица 1

Матрица межотраслевых потоков

| Сектор | Затраты в сельском хозяйстве | Затраты в промыш- ленности | Конеч- ный спрос | Всего |
|-------------------------|------------------------------------|----------------------------------|------------------------|-------|
| Сельское хо- зяйство | 20 | 10 | 30 | 60 |
| Промышлен- ность | 10 | 10 | 10 | 30 |
| Труд | 20 | 20 | 0 | 40 |

Каждому виду благ соответствует отдельная строка. Читая таблицу по строкам, можно видеть, как используется валовой выпуск каждого из выпускаемых видов продукции. В промышленности, например, за год было произведено 30 единиц продукции, которая оказалась поровну распределенной между сельским хозяйством, промышленностью и конечным спросом. Точно так же последняя строка показывает, что из 40 единиц труда, исполь-

зованного в течение года, 20 единиц было занято в сельском хозяйстве и 20 — в промышленности.

Приведенные величины можно складывать по строке, поскольку они измерены в одних и тех же натуральных единицах. Складывать указанные элементы по столбцу нельзя, так как в разных строках используются неодинаковые единицы измерения. Однако каждый столбец, рассматриваемый как единое целое (или как вектор), все же имеет определенный смысл. Первый и второй столбцы представляют собой значения аргументов соответствующих производственных функций для отдельных отраслей. Так, первый столбец показывает, что, затратив 20 единиц продукции сельского хозяйства, 10 единиц продукции промышленности и 20 единиц труда, можно произвести 60 единиц продукции сельского хозяйства.

Экономику, описываемую с помощью данных табл. 1, можно рассматривать как черный ящик, который преобразует 40 единиц труда в выпуск чистой продукции, включающей 30 единиц сельскохозяйственной продукции и 10 единиц промышленных товаров, предназначенных для конечного потребления. Остается определить, какие еще сочетания продуктов могут входить в состав конечного потребления.

Матрица затрат

Табл. 1 использовалась только для описательных целей. Чтобы превратить ее в инструмент анализа, необходимо ввести некоторые дополнительные предположения. Назовем сельское хозяйство отраслью 1, промышленность — отраслью 2, а труд будем обозначать индексом «0». Тогда данные, приведенные в табл. 1, можно представить в общем виде (см. табл. 2).

Таблица 2

| Сектор | Затраты в отрасли 1 | Затраты в отрасли 2 | Конечный спрос | Всего |
|-----------|---------------------|---------------------|----------------|-------|
| Отрасль 1 | x_{11} | x_{12} | c_1 | X_1 |
| Отрасль 2 | x_{21} | x_{22} | c_2 | X_2 |
| Труд | x_{01} | x_{02} | c_0 | X_0 |

Производственные функции теперь можно записать в следующем виде:

$$X_1 = f^1(x_{11}, x_{21}, x_{01}),$$

$$X_2 = f^2(x_{12}, x_{22}, x_{02}).$$

Леонтьев использует сильное допущение, в соответствии с которым производственные функции имеют следующую форму:

$$X_1 = \min \left(\frac{x_{11}}{a_{11}}, \frac{x_{21}}{a_{21}}, \frac{x_{01}}{a_{01}} \right),$$

$$X_2 = \min \left(\frac{x_{12}}{a_{12}}, \frac{x_{22}}{a_{22}}, \frac{x_{02}}{a_{02}} \right),$$

где a_{ij} — минимальные затраты продукта i , необходимые для производства одной единицы продукта j ⁴. Нетрудно убедиться в том, что тем самым предполагается постоянная эффективность использования ресурсов при изменении масштабов производства, т. е. если все x_{ij} увеличить в одно и то же число раз, то и X_j возрастет ровно во столько же раз. Изокванты таких производственных функций, предполагающих фиксированные соотношения используемых факторов производства, представляют собой поверхности, пересекающиеся под прямыми углами.

Для того чтобы с помощью данных табл. 1 найти значения a_{ij} , надо просто разделить элементы первого столбца на сумму элементов первой строки, а элементы второго столбца — на сумму элементов второй строки; рассчитанная таким образом матрица

$$a = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} \\ a_{01} & a_{02} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1/3 & 1/3 \\ 1/6 & 1/3 \\ 1/3 & 2/3 \end{bmatrix}$$

дает (при допущениях Леонтьева) полное описание технологии производства, применяемой в народном хозяйстве. Такую матрицу обычно называют матрицей коэффициентов прямых затрат (input requirements matrix).

Граница потребительских возможностей

Теперь когда, мы уже умеем описывать технологию, используемую в экономике, можно перейти к вопросу о том, какие структуры («Меню») конечного спроса оказываются возможными при заданном объеме затрат труда.

Чтобы произвести одну единицу товара 1, необходимо затратить по меньшей мере a_{11} единиц товара 1, a_{21} единиц товара 2 и a_{01} единиц труда. Следовательно, для производства X_1 единиц товара 1 потребуется $a_{11}X_1$ единиц товара 1, $a_{21}X_1$ единиц товара 2 и $a_{01}X_1$ единиц труда. Точно так же для производства X_2 единиц товара 2 необходимо затратить по крайней мере $a_{12}X_2$ единиц товара 1, $a_{22}X_2$ единиц товара 2 и $a_{02}X_2$ единиц труда. Суммируя необходимые затраты обоих продуктов, получаем: общий объем потребности в затратах продукта 1 равен $a_{11}X_1 + a_{12}X_2$; общий объем потребности в затратах продукта 2 равен $a_{21}X_1 + a_{22}X_2$, и общий объем потребности в затратах труда составляет $a_{01}X_1 + a_{02}X_2$.

Очевидно, что общее количество каждого товара, используемого для производства и для конечного потребления, должно удовлетворять следующим ограничениям:

$$a_{11}X_1 + a_{12}X_2 + c_1 \leq X_1,$$

$$a_{21}X_1 + a_{22}X_2 + c_2 \leq X_2,$$

$$a_{01}X_1 + a_{02}X_2 + \leq X_0.$$

После некоторых преобразований можно записать эти ограничения следующим образом:

$$\begin{bmatrix} c_1 \\ c_2 \end{bmatrix} \leq \begin{bmatrix} 1 - a_{11} \\ -a_{21} \end{bmatrix} X_1 + \begin{bmatrix} -a_{12} \\ 1 - a_{22} \end{bmatrix} X_2, \quad (1)$$

$$X_0 \geq a_{01}X_1 + a_{02}X_2 \quad (2)$$

При такой записи видно, что вектор потребления не может быть больше, чем линейная комбинация векторов $(1 - a_{11}, -a_{21})$ и $(-a_{12}, 1 - a_{22})$, взятых с неотрицательными весами X_1 и X_2 . Совокупность всех таких линейных комбинаций представлена на рис. 1 заштрихованной областью. Вдумываясь в смысл уравнения (1), можно заключить: если мы хотим увеличить размеры потребления, следует сделать так, чтобы величины X_1 и X_2 были как можно больше. Уравнение (2) задает ограничение на затраты труда и тем самым устанавливает пределы для значений X_1 и X_2 , так как комбинация a_{01} и a_{02} , взятых с весами X_1 и X_2 , не может превышать X_0 .

Представим на минуту, что весь труд затрачивается в производстве продукта 1. Тогда из уравнения (2) должно следовать, что $X_1 = X_0/a_{01}$, а $X_2 = 0$. При таких весах структура конечного потребления характеризуется точ-

кой A на рис. 1. А теперь прибегнем к прямо противоположному предположению: допустим, что все затраты труда целиком направляются на производство продукта 2; в таком случае структура конечного потребления описывается точкой B . Однако ни одна из этих двух точек не может считаться допустимой. В точке A для производства продукта отрасли 1 необходимо затратить продукт

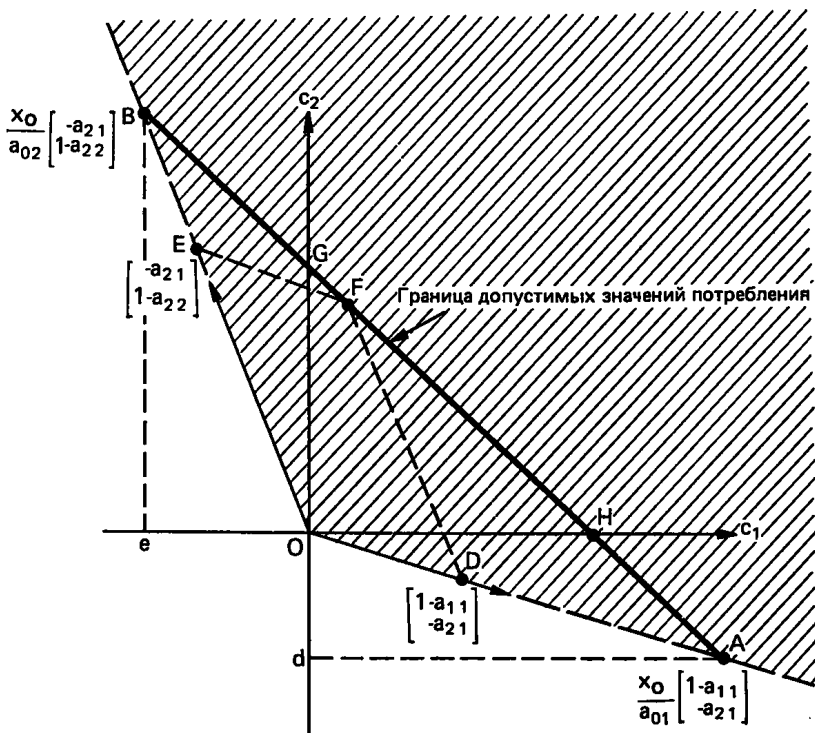


Рис. 1

отрасли 2 в количестве, характеризуемом отрезком Od , что, разумеется, невозможно, поскольку количество труда, выделенное для отрасли 2, равно нулю, и поэтому продукт 2 вообще не производится. Точно так же в точке B , когда весь труд используется только в отрасли 2, необходимы затраты продукта 1 в количестве Oe , но продукт 1 при этом вообще не выпускается.

Теперь рассмотрим случай, когда некоторая доля, скажем одна треть, всех ресурсов труда направляется

в отрасль 1, а оставшиеся две трети — в отрасль 2. То, что одна треть всего труда используется в отрасли 1, означает, что мы перемещаемся на одну треть расстояния OA из начала координат в направлении точки A . (Получившаяся точка обозначена на рис. 1 буквой D .) А так как две трети всего количества труда используется в отрасли 2, то мы получаем точку E , которая расположена на расстоянии $2/3$ OB от начала координат (в направлении

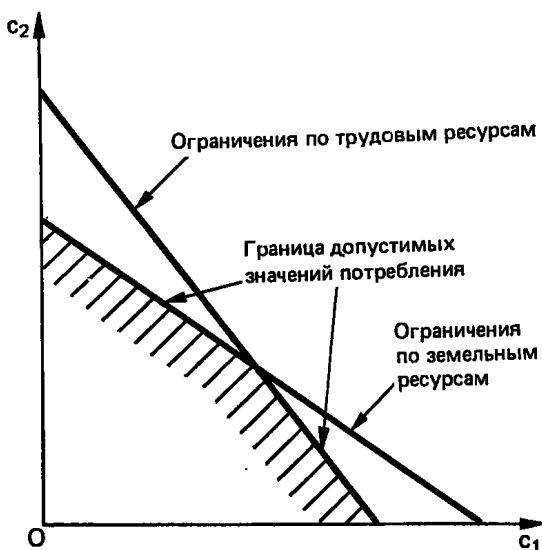


Рис. 2

точки B). Сложив векторы OD и OE , получим точку F , которая описывает соответствующий вектор конечного потребления.

Заметим, что весь валовой выпуск отрасли 1 измеряется расстоянием по горизонтали от точки O до точки D ; из этой величины на производство продукта 2 используется часть, характеризующаяся расстоянием по горизонтали от точки O до точки E . Точно так же из всего валового выпуска отрасли 2 (измеряется расстоянием по вертикали от точки O до точки E) на производство продукта 1 используется количество, равное по величине расстоянию по вертикали от точки O до точки D . Таким образом, точка F показывает, какое количество продуктов отраслей 1 и 2 остается

для конечного потребления. Нетрудно убедиться, что точка F должна лежать на отрезке, соединяющем точки B и A , а точнее, находится на расстоянии, равном одной трети длины этого отрезка, отсчитываемой от точки B .

При иных вариантах распределения всего объема затрат труда между отраслями 1 и 2 мы получим в качестве возможных векторов потребления другие точки, также лежащие на отрезке AB . Часть отрезка AB , соответствующую неотрицательным значениям объемов потребления обоих продуктов, а именно отрезок GH , обычно называют границей потребительских возможностей.

С помощью рис. 1 нетрудно определить, как отражаются на потребительских возможностях изменения различных параметров. Например, увеличение общего объема затрат труда сместило бы точку A еще дальше по лучу OD , а точку B — по лучу OE ; одновременно отрезок GH «сдвинулся» бы дальше от начала координат. С другой стороны, если сокращается минимум затрат труда, необходимых для производства продукта 1, т. е. уменьшается a_{01} , то точка A сместится вниз по лучу OD , тогда как точка B останется на прежнем месте.

Различные спецификации модели затраты — выпуск

Получив общее представление об открытой модели (с одним первичным фактором), рассмотрим теперь более подробно различные спецификации модели затраты — выпуск. В данном разделе мы познакомимся с закрытой и открытой моделями общего вида, открытой моделью с несколькими первичными факторами, леонтьевской моделью с несколькими технологиями, неоклассической моделью и моделью, предполагаемой анализом производственных процессов (activity analysis model).

Выше уже отмечалось, что в основе закрытой модели лежит предпосылка, согласно которой все производимые блага представляют собой промежуточные товары. Экзогенный конечный спрос и экзогенное предложение первичных факторов производства отсутствуют; каждый товар изготавливается внутри системы и в свою очередь используется для производства других товаров. В соответствии со введенными выше обозначениями a_i представляет собой количество товара i , необходимое для производства еди-

ницы товара j . Сведем все коэффициенты затрат в матрицу

$$a = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{bmatrix}.$$

Как и прежде, элементы i -й строки показывают, какое количество товара i необходимо для производства единицы этого товара и каждого из $(n - 1)$ остальных товаров. Столбец j рассматривается как вектор, показывающий объем необходимых затрат различных товаров на производство единицы продукта j .

Чтобы произвести продукцию различных отраслей в объемах, представленных вектором валовых выпусков (вектором предложения)

$$x = \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ \vdots \\ X_n \end{bmatrix},$$

необходимы затраты в объеме, равном ax (вектор спроса). При равновесии разность между спросом и предложением по каждому из товаров равна нулю. Таким образом, равновесные объемы валового выпуска по отраслям, x^* , должны удовлетворять уравнению

$$x^* = ax^*, \text{ или } [I - a] x^* = 0.$$

Условия, при которых существует равновесное решение закрытой модели, исследованы в целом ряде работ. Одно из условий, одновременно необходимое и достаточное, заключается в том, что характеристический корень матрицы a должен быть равен единице⁶.

Открытая модель отличается от замкнутой тем, что вводится вектор экзогенного конечного спроса (c). В этом случае условие равновесия (равенство спроса и предложения по всем товарам) записывается в следующем виде: $x^* = ax^* + c$. Валовой выпуск равен сумме спроса на факторы производства и конечного спроса. Как и раньше, эту запись можно упростить:

$$[I - a] x^* = c, \text{ или } x^* = [I - a]^{-1} c. \quad (3)$$

Для существования решения в этом случае достаточно, чтобы наибольший по модулю характеристический корень матрицы a был меньше 1⁷. Решение уравнения (3) в явном виде демонстрирует, что равновесные объемы (валового) выпуска зависят от экзогенно задаваемых размеров конечного спроса. Определив величины $\partial x_i / \partial c_j = [I - a]_i^{-1} c_j$, мы найдем, в какой пропорции должно возрасти производство i -го товара при увеличении конечного спроса на товар j .

Чтобы получить открытую модель, включающую первичный фактор производства, достаточно прибегнуть к небольшой модификации. В дополнение к условию равновесия, задаваемому уравнением (3), введем условие полной занятости:

$$a_0 x^* = L, \quad \text{где} \quad a_0 = (a_{01}, a_{02}, \dots, a_{0n}),$$

которое представляет вектор минимальных затрат первичного фактора, необходимых для производства единицы каждого из товаров 1, 2, ..., n , а символ L обозначает наличные ресурсы первичного фактора. Из уравнения (3) и условия полного использования (полной занятости) фактора получаем следующее соотношение: $L = a_0 [I - a]^{-1} c$. Указанное соотношение может служить характеристикой границы производственных возможностей⁸.

Чтобы перейти к описанию открытой модели с несколькими первичными факторами, введем новое обозначение: b_{ij} будет означать минимальное количество i -го первичного фактора, необходимое для производства одной единицы j -го продукта; объединим эти коэффициенты в матрицу следующего вида:

$$b = \begin{bmatrix} b_{11} & b_{12} & \dots & b_{1n} \\ b_{21} & b_{22} & \dots & b_{2n} \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ b_{m1} & b_{m2} & \dots & b_{mn} \end{bmatrix}.$$

Ограниченность ресурсов означает, что $bx \leq s$, где $s = (s_1, s_2, \dots, s_m)^T$ представляет собой вектор имеющихся объемов каждого из m первичных факторов⁹. Из данного неравенства и условия равновесия, согласно которому $x^* = [I - a]^{-1} c$, можно определить границу

производственных возможностей.

$$b[I - a]^{-1}c \leq s. \quad (4)$$

На рис. 2 приведена иллюстрация для случая $n = 2$, $m = 2$; уравнение (4) включает два линейных неравенства с двумя неизвестными, c_1 и c_2 . В общем случае уравнение (4) содержит m линейных неравенств с n неизвестными.

Каждый грамотный экономист знает, что теоретическая концепция, которая оперирует количествами товаров, обязательно должна упоминать и их цены. Не составляет исключения и анализ затраты — выпуск. Символом $w = (w_1, w_2, \dots, w_m)$ будем обозначать цены первичных факторов производства, а символом $p = (p_1, p_2, \dots, p_n)$ — цены изготавливаемых продуктов. Тогда условие конкурентного равновесия, согласно которому величина прибыли ни в одной из отраслей не должна представлять собой положительную величину, задается системой неравенства

$$p_j \leq \sum_{k=1}^n p_k a_{kj} + \sum_{i=1}^m w_i b_{ij} \quad (j = 1, 2, \dots, n).$$

Согласно этому неравенству, валовой доход от продажи единицы продукции не должен превышать величины удельных производственных издержек. В матричной записи система неравенств выглядит следующим образом: $p \leq pa + wb$, или, прибегнув к некоторым преобразованиям¹⁰, можно записать:

$$p \leq wb[I - a]^{-1}. \quad (5)$$

Матрица $b[I - a]^{-1}$ имеет размерность $m \times n$; элемент матрицы, стоящий на пересечении i -й строки и j -го столбца, можно рассматривать как размеры совокупных прямых и косвенных затрат i -го первичного фактора, необходимых для производства одной единицы продукта j ¹¹. Умножив эту матрицу справа на вектор конечного спроса (c), получаем общее количество первичных факторов, требующееся для производства различных видов продукции в размерах, удовлетворяющих конечный спрос c [уравнение (4)]. Умножив эту матрицу слева на вектор w , можно определить суммарные издержки, связанные с производством единицы каждого из указанных

видов продукции [уравнение (5)]. Если $m = 1$, иначе говоря, в нашей модели предполагается использование лишь одного первичного фактора, например только живого труда, равновесные цены равны цене труда, умноженной на вектор, характеризующий прямые и косвенные затраты труда в каждой из отраслей. В этом случае цены прямо пропорциональны количеству труда, «воплощенного» в продуктах, и, следовательно, справедливы простейшие утверждения теории трудовой стоимости *.

Рассмотрим теперь еще одно обобщение модели затраты — выпуск, которое называют «леонтьевской моделью с несколькими технологиями». Эта модель предполагает, что предприниматели могут выбирать различные технологии для производства одного и того же продукта. Например, на рис. 3 изображен случай, когда единицу j -го продукта можно произвести, используя любое из трех сочетаний (A , B и C) двух видов затрат. Более того, поскольку и здесь мы предполагаем, что при изменении масштабов производства его эффективность [остается постоянной, то $1/2$ единицы этого продукта можно произвести при комбинации затрат, отвечающей точке на середине отрезка OB , а еще $1/2$ — при комбинации затрат, отвечающей точке на середине отрезка OC . Суммируя эти векторы, мы получим точку D , лежащую посередине отрезка BC . Точка D также соответствует допустимой комбинации затрат, с помощью которых можно произвести единицу продукта. Очевидно, что все другие «выпуклые комбинации» технологий также могут считаться допустимыми, и любая комбинация затрат, которой соответствует точка заштрихованной области на рис. 3, позволяет произвести одну единицу j -го продукта.

В общем виде модель с несколькими технологиями формулируется следующим образом. Пусть a_{ij} представляет собой количество i -го товара, необходимое, чтобы j -й производственный процесс протекал с единичной интенсивностью, а d_{ij} — количество i -го товара, производимого при единичной интенсивности j -го производственного процесса. Будем полагать, что d_{ij} равно единице, если в ходе j -го процесса производится продукт i , а в противном случае $d_{ij} = 0$. Например, если

$$d = \begin{bmatrix} d_{11} & d_{12} & \dots & d_{15} \\ d_{21} & d_{22} & \dots & d_{25} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 & 1 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 1 \end{bmatrix},$$

это означает, что первые три процесса позволяют произвести товар, которому присвоен номер один, а четвертый и пятый процессы — товар номер два. При этом предполагается, что каждый технологический процесс позволяет изготовить только один вид продукта: в каждом столбце матрицы d единица встречается только один раз.

Пусть символ x_j обозначает интенсивность j -го производственного процесса; тогда вектор валовых выпусков,

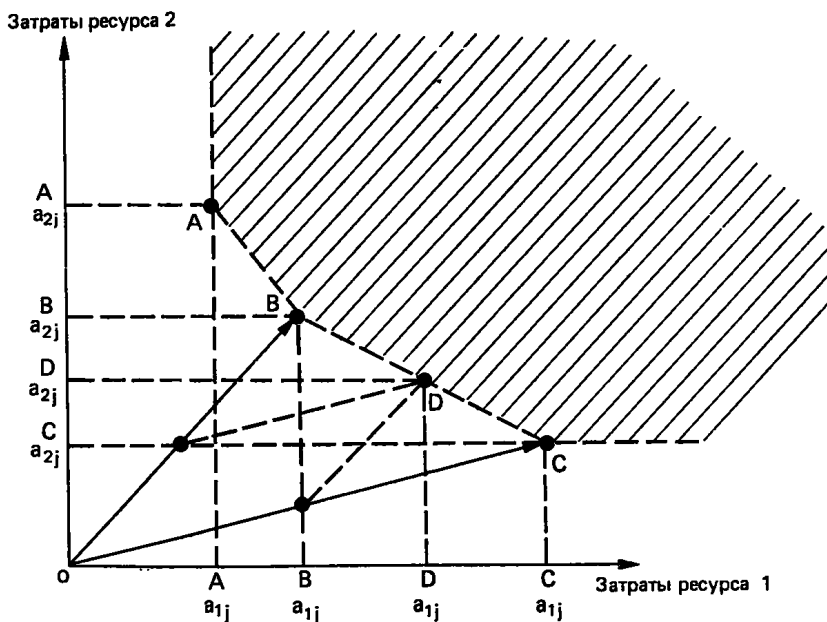


Рис. 3

соответствующий вектору интенсивности производственных процессов $x = (x_1, \dots, x_r)^T$, может быть задан произведением dx . Точно так же вектор затрат, необходимых для производства данного количества продуктов, задается произведением ax , а вектор затрат первичных ресурсов — произведением bx , где b_{ij} теперь обозначает количество i -го первичного ресурса, необходимое для осуществления j -го производственного процесса с единичной интенсивностью. Равновесие производства, т. е. равенство спроса и предложения по каждому из производимых продуктов, выражается соотношением $ax = ax +$

+ c , или

$$(d - a) x = c, \quad (6)$$

а ограничение на ресурсы — неравенством

$$bx \leq s. \quad (7)$$

В этой модели границы потребительских возможностей экономики заданы условиями (6) и (7).

Для поддержания равновесного уровня цен необходимо: 1) чтобы каждый процесс, используемый в настоящий момент для производства данного продукта, приносил нулевую прибыль; 2) чтобы прибыль, которую может обеспечить любой другой процесс, не применяемый в настоящий момент для производства того же продукта, не превышала прибыли, приносимой используемым процессом, иначе говоря, чтобы все остальные производственные процессы либо характеризовались нулевой прибылью, либо приносили убытки. Обозначая, как и прежде, символом p цены производимых товаров и символом w цены первичных ресурсов, можно записать следующее соотношение: $pd \leq pa + wb$, где равенство выполняется по крайней мере для одного из производственных процессов в каждой отрасли (именно этот процесс — или один из этих процессов — и будет использован). Тогда, обозначив символами d , \hat{a} и b матрицы, соответствующие этому единственному процессу, который используется в соответствующей отрасли, можно записать следующее равенство: $pd = p\hat{a} + wb$, или $p = wb(d - \hat{a})^{-1}$. Такой набор производственных процессов, включающий по одному процессу для каждой отрасли, называют технологией. А поскольку можно составить множество возможных сочетаний различных производственных процессов, модель и называется «леонтьевской моделью с несколькими технологиями». Как будет показано в следующем разделе, выбор технологии может быть обеспечен в результате решения задачи линейного программирования.

Неоклассическая модель представляет собой естественное обобщение леонтьевской модели с различными технологиями. В ней предполагается постоянная эффективность при изменении масштабов производства. В этой модели предприниматели могут выбирать из бесконечного множества процессов, задаваемого уравнением: $1 = f^j(a_{1j}, \dots, a_{nj}; b_{1j}, \dots, b_{mj})$, — один какой-либо

процесс, используемый для производства товара j . Как и прежде, коэффициенты a_{ij} здесь обозначают размеры затрат, необходимых для производства товаров, а b_{ij} — необходимые объемы затрат первичных факторов. Единственное отличие состоит в том, что множество возможных процессов теперь бесконечно велико; в леонтьевской же модели предполагалось существование конечного числа производственных процессов. На рис. 4 изображен случай, когда $n = 2$, а $m = 0$. Для производства единицы товара 2 можно использовать любую комбинацию затрат, которая



Рис. 4

соответствует точке, лежащей на единичной изокванте для первого товара (скажем, комбинацию, соответствующую точке A), а для производства товара 2 — любую комбинацию затрат, которая соответствует одной из точек единичной изокванты, рассчитанной для второго товара (например, точке B). Таким образом, неоклассическая модель представляет собой «сглаженный» вариант леонтьевской модели с несколькими технологиями; во многих случаях неоклассическую модель можно интерпретировать как некую предельную аппроксимацию леонтьевской модели, допускающей различные технологии.

Завершим наш краткий обзор моделью, предполагаемой анализом производственных процессов. Она представ-

ляет собой некоторую модификацию модели с несколькими технологиями: в этом случае снимается условие, согласно которому в каждом производственном процессе создается только один продукт. Вновь рассмотрим матрицу d , где элемент, стоящий на пересечении i -й строки и j -го столбца, d_{ij} , предполагался равным единице, если с помощью j -го процесса можно производить товар i , а в противном случае был равен нулю. Ранее мы исходили из того, что в каждом столбце матрицы единица встречалась только один раз. Теперь мы снимем это условие и предположим, что число ненулевых элементов в каждом столбце матрицы может быть больше, чем один. Например, матрица

$$d = \begin{bmatrix} 1 & 1 & 1 & 0 & 2 \\ 0 & 17 & 12 & 1 & 1 \end{bmatrix}$$

описывает случай, когда с помощью 2-го, 3-го и 5-го процессов можно произвести оба товара — 1 и 2¹². Предположение о том, что при некоторых сочетаниях факторов производства можно изготавливать одновременно несколько продуктов, существенно расширяет границы анализа. Так, используя эту модель, можно исследовать проблему загрязнения окружающей среды, когда одновременно с «полезными» продуктами производятся и «вредные»; можно также изучать любые вопросы, связанные с «внешними» эффектами хозяйственной деятельности («externalities») ¹³.

Линейное программирование

Геометрическая интерпретация

В ходе анализа затраты — выпуск часто возникает следующая задача: надо найти такое распределение ресурсов, которое обеспечивает максимальный объем продукта, направляемого для удовлетворения конечного спроса (национального продукта) при заданных ценах. В обозначениях леонтьевской модели, предполагающей использование нескольких первичных факторов производства, это значит, что мы стремимся максимизировать производство pc при ограничениях на ресурсы, задаваемых уравнением (4), а также при очевидном ограничении на неотрицательность величины $s \geq 0$. Иначе говоря, мы хотим

максимизировать линейную функцию управляемых переменных (c_i) при наличии ряда ограничений, которые представлены системой линейных неравенств, включающих эти переменные. Подобную задачу можно решить с помощью методов линейного программирования.

Мы можем легче разобраться в сути линейного программирования, если усвоим, что представляет собой «стандартная форма» линейного уравнения. Возьмем простой пример: $4x_1 + 3x_2 = 30$, или в матричной записи

$$[4,3] \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \end{bmatrix} = 30.$$

Множество решений данного уравнения, т. е. множество всех упорядоченных пар (x_1, x_2) , удовлетворяющих этому уравнению, можно представить в виде прямой, перпендикулярной вектору $(4,3)$ и отделенной от начала координат расстоянием, равным $30/\sqrt{4^2 + 3^2} = 6$, причем это расстояние отсчитывается по оси вектора $(4,3)$.

Этот случай показан на рис. 5. Сначала нанесем на график точку, соответствующую вектору коэффициентов рассматриваемого уравнения — упорядоченной паре $(4,3)$, а затем изобразим вектор как исходящую из начала координат стрелку, острие которой попадает в точку с координатами $(4,3)$. Эта стрелка представляет собой гипотенузу прямоугольного треугольника со сторонами, длина которых соответственно равна 4 и 3 единицам, поэтому и длина вектора равна $\sqrt{4^2 + 3^2} = 5$. Затем разделим постоянный член линейного уравнения (30) на число, характеризующее длину вектора коэффициентов (5), в результате получим величину, равную 6. Точка А расположена на расстоянии в 6 единиц от начала координат, отсчитываемом в задаваемом стрелкой направлении. Теперь построим прямую, проходящую через точку А и перпендикулярную стрелке. Эта прямая и представляет собой множество решений нашего уравнения: если умножить координаты любой точки данной прямой на вектор коэффициентов уравнения $(4,3)$, то всегда в точности получим число 30.

Рассмотрим уравнение, постоянный член которого равен большему числу:

$$[4,3] \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \end{bmatrix} = 35.$$

Так же как и раньше, разделим постоянный член уравнения на число, характеризующее длину вектора, в результате получим теперь число 7. Точка B расположена на расстоянии в 7 единиц от начала координат, отсчитываемом в направлении, которое задано стрелкой. Прямая, перпендикулярная стрелке и проходящая через точку B , описывает множество решений нового уравнения.

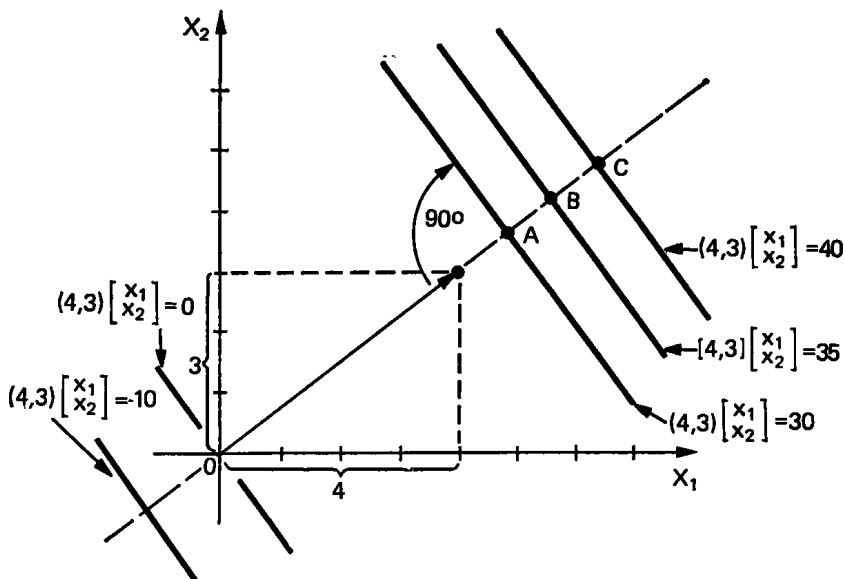


Рис. 5

В том случае, если бы уравнение имело следующий вид:

$$[4, 3] \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \end{bmatrix} = 0,$$

нам надо было бы построить прямую, проходящую через начало координат (расстояние от начала координат тогда составляло бы $0/5$) и было бы перпендикулярно стрелке.

Наконец, допустим, что уравнение содержит отрицательный постоянный член, например:

$$[4, 3] \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \end{bmatrix} = -10.$$

В таком случае для того, чтобы определить местоположение прямой, нужно было бы отложить от начала координат

нат 2 единицы в направлении, противоположном направлению стрелки. Именно в этом и заключается смысл выражения «направленное расстояние» («directed distance»): положительные расстояния откладываются в направлении, указываемом стрелкой, а отрицательные — в противоположном направлении.

Тот же способ описания линейных уравнений используется и в тех случаях, когда приходится иметь дело с пространствами большей размерности. В этом и состоит главное достоинство «стандартного представления» линейного уравнения. Мы можем рассмотреть, например, следующее уравнение в трехмерном пространстве:

$$[2, 3, 4] \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \\ x_3 \end{bmatrix} = 7.$$

Как и прежде, построим стрелку, соответствующую вектору коэффициентов, и найдем ее длину ($\sqrt{29}$), затем разделим число 7 на величину, характеризующую длину вектора. Отложив от начала координат расстояние $7/\sqrt{29}$ в направлении, указываемом стрелкой (это направление соответствует знаку «+»), получим точку, через которую проведем плоскость, перпендикулярную отложенному вектору. Построенная таким образом плоскость и описывает множество решений уравнения.

Точно так же поступаем и в случае, когда пространство оказывается n -мерным. Пусть задано уравнение следующего вида:

$$(a_1, a_2, \dots, a_n) \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_n \end{bmatrix} = b.$$

Вычислим длину вектора коэффициентов:

$$|a| \equiv \left(\sum_{i=1}^n a_i^2 \right)$$

и разделим число b на эту величину. Множество решений нашего уравнения представляет собой гиперплоскость, ортогональную вектору коэффициентов, а направленное расстояние гиперплоскости от начала координат равно

$b/|a|$. Понятие «ортогональный» — это обобщение понятия «перпендикулярный» на n -мерный случай (гиперплоскость перпендикулярна вектору по всем тем $(n - 1)$ направлениям, когда имеет смысл понятие перпендикулярности. Описанную поверхность называют гиперплоскостью потому, что она играет ту же роль в n -мерном пространстве, которую в трехмерном пространстве играет обычная плоскость: гиперплоскость делит n -мерное пространство на два полупространства (попасть с одной стороны гиперплоскости на другую можно, только «проткнув» насквозь гиперплоскость).

С учетом всего сказанного становится понятным, почему множество решений следующего линейного *неравенства*:

$$(a_1, a_2, \dots, a_n) \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_n \end{bmatrix} \leq b$$

представляет собой одно из полупространств, образованных гиперплоскостью $ax = b$; иначе говоря, множество решений неравенства включает все точки, лежащие по одну сторону указанной гиперплоскости. Так, множество решений в одном из предшествовавших примеров, изображенном на рис. 5,

$$[4, 3] \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \end{bmatrix} \leq 30$$

включает все точки, которые лежат как ниже гиперплоскости в данном случае (прямой), проходящей через точку A , равно как и на самой гиперплоскости (прямой) ¹⁴. Если изменить знак неравенства на обратный, множество решений будет содержать точки, лежащие как выше гиперплоскости, так и на самой гиперплоскости.

Графическое решение

С математической точки зрения полупространства представляют собой очень «удобные» множества: они являются выпуклыми (отрезок прямой, соединяющей любые две точки данного множества, полностью принадлежит этому же множеству) и замкнутыми (данное множество

содержит все свои предельные точки). Полупространства играют важную роль в задачах линейного программирования. Чтобы убедиться в этом, рассмотрим стандартную задачу линейного программирования: пусть требуется отыскать

$$\max_{x_1, x_2, \dots, x_n} \sum_{j=1}^n e_j x_j$$

при следующих ограничениях:

$$\sum_{j=1}^n A_{ij} x_j \leq r_i \quad (i = 1, \dots, m)$$

и

$$x_j \geq 0 \quad (j = 1, \dots, n),$$

где символы e_j , A_{ij} и r_i характеризуют известные параметры задачи, тогда как x_j неизвестны. Понятно, что в матричной форме указанную задачу можно записать следующим образом:

$$\begin{aligned} & \max_x e x \\ & A_i x \leq r_i \quad (i = 1, \dots, m) \quad x \geq 0. \end{aligned}$$

Множеством решений для каждого линейного неравенства $A_i x \leq r_i$, входящего в число ограничений, будет служить полупространство. Точно так же для каждого ограничения $x_j \geq 0$ множество решений представляет собой полупространство; это можно еще более наглядно показать, представив указанные ограничения в следующем виде:

$$\begin{aligned} [1, 0, \dots, 0] \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_n \end{bmatrix} & \geq 0, \\ [0, 1, \dots, 0] \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_n \end{bmatrix} & \geq 0 \end{aligned}$$

и т. д. Точки x , одновременно удовлетворяющие всем ограничениям-неравенствам, должны одновременно при-

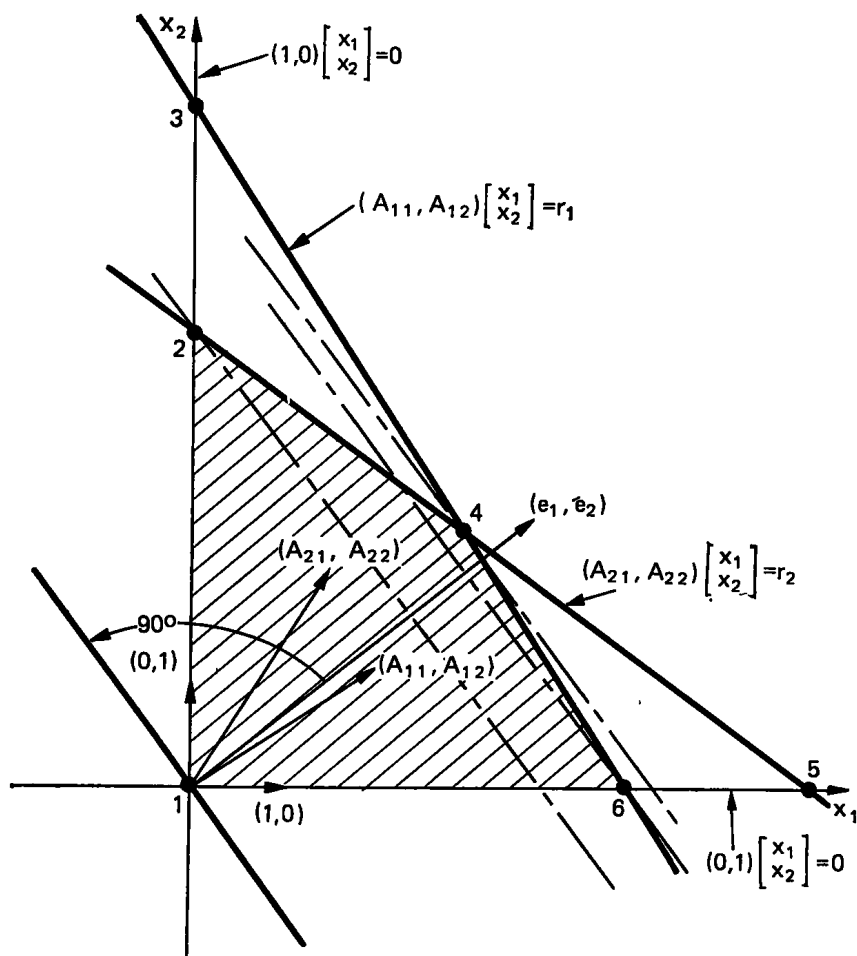


Рис. 6

надлежать всем полупространствам, соответствующим этим неравенствам, иначе говоря, они должны принадлежать пересечению всех перечисленных полупространств. А пересечение любого числа замкнутых выпуклых множеств само является замкнутым выпуклым множеством. Такое пересечение содержит те значения x , которые удовлетворяют всем ограничениям, оно называется *допустимым множеством*¹⁵. На рис. 6 приведен пример для случая $n = 2$, $m = 2$. Допустимое множество представлено

заштрихованной областью, оно представляет собой пересечение $n + m = 4$ различных полупространств.

Чтобы решить задачу линейного программирования, требуется отыскать такую точку x , принадлежащую допустимому множеству, которой соответствует наибольшее значение целевой функции ex . Рассмотрим теперь, что представляют собой линии уровня данной целевой функции, т. е. линии, все точки которых характеризуют одно и то же значение целевой функции: $ex = \text{constant}$. Последнее соотношение, как мы уже знаем, представляет собой уравнение гиперплоскости, ортогональной вектору e ; «направленное расстояние» гиперплоскости от начала координат пропорционально заданному численному значению постоянной величины. Если константа равна 0, то гиперплоскость проходит через начало координат. Будем теперь увеличивать значение постоянной величины; в этом случае гиперплоскость будет смещаться в направлении, заданном вектором e , удаляясь от начала координат. В результате мы получим целое «семейство» гиперплоскостей. Обратимся к примеру, изображенному на рис. 6. Нетрудно видеть, что постоянная величина, которая соответствует гиперплоскости, проходящей через точку 2, меньше, чем константа, которая соответствует гиперплоскости, проходящей через точку 6, а постоянная величина для гиперплоскости, проходящей через точку 6, в свою очередь уступает той, которая соответствует гиперплоскости, проходящей через точку 4. Каждая из перечисленных выше гиперплоскостей располагается «все дальше» от начала координат.

Рассмотрим линию уровня целевой функции, представленную гиперплоскостью, которая проходит через точку 4. На этой линии уровня лежит всего одна точка, принадлежащая допустимому множеству, а именно точка 4. Что же касается всех остальных точек допустимого множества, то они принадлежат тем линиям уровня, которые соответствуют меньшим значениям целевой функции. Следовательно, в нашем примере точка 4 служит решением задачи. В общем случае задача решается столь же просто: мы ищем такую допустимую точку x , которая принадлежит самой удаленной от начала координат линии (гиперплоскости) уровня целевой функции¹⁶.

Благодаря тому, что целевая функция линейна, решение задачи линейного программирования всегда лежит на границе допустимого множества; двигаясь из любой внутренней точки множества по направлению к его границе, всегда можно «выйти» к искомой линии (поверхности) уровня. Более того, по крайней мере одна вершина угла (из числа тех углов, которые образованы пересечением граничных линий допустимого множества) всегда служит решением этой задачи. Если же поверхности уровня целевой функции будет принадлежать целая грань допустимого множества, например грань 4—6 на рис. 6, то решением задачи с одинаковым успехом можно считать любую вершину угла, принадлежащего этой грани, и вообще любую точку грани (на рис. 6 — вершины углов, представленные точками 4 и 6, а также все точки указанной грани, т. е. отрезка, соединяющего вершины 4 и 6). Это значит, что для отыскания оптимального решения достаточно найти даже не просто границу допустимого множества, а одни только вершины соответствующих углов. Поскольку же число таких вершин конечно, то подобное сужение области поиска решения значительно облегчает вычислительные процедуры.

Можно еще больше упростить расчеты. Используя дополнительные переменные $x_{n+i} \equiv r_i - A_i x$ ($i = 1, \dots, m$), запишем «каноническую задачу» в новом виде:

$$\begin{aligned} \max_x (e \mid 0) x \\ (A \mid I) x = r \\ x \geq 0, \end{aligned}$$

причем вектор x теперь содержит $(n + m)$ компонент. Дополнительные компоненты вектора коэффициентов целевой функции, соответствующие новым переменным x_{n+i} , равны нулю; что же касается матрицы A , то она расширена за счет добавления единичной матрицы размерностью $m \times m$ (единичная матрица — это матрица, у которой по диагонали расположены единицы, а остальные элементы представляют собой нули). Из сказанного ясно, что новая постановка задачи полностью эквивалентна первоначальной.

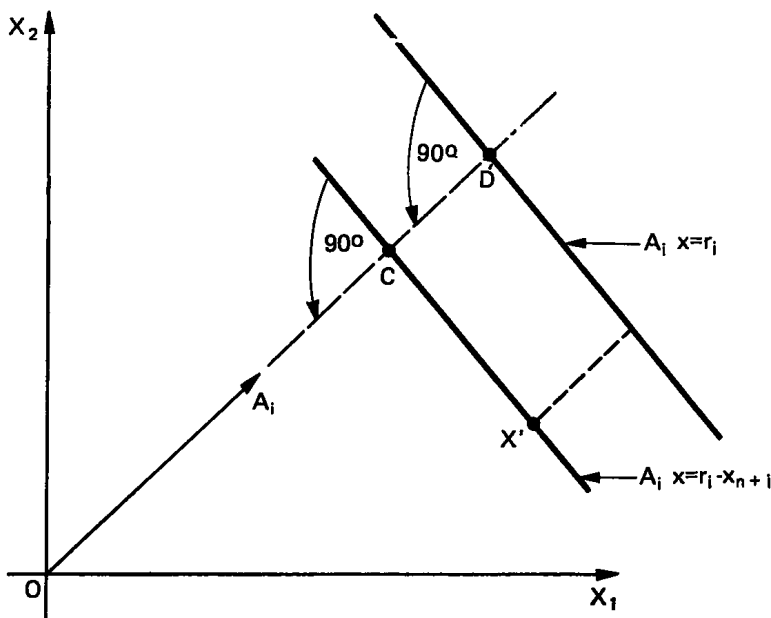


Рис. 7

В чем состоит смысл введения дополнительных переменных? Допустим, что $x_{n+i} = 0$, тогда $A_i x = r_i$, иначе говоря, если введенная дополнительная переменная равна нулю, то соответствующее ограничение становится жестким (в этом случае оно выполняется как равенство). Кроме того, из определения этих переменных следует: когда x_{n+i} принимает положительные значения, то $A_i x < r_i$.

Рассмотрим теперь пример, когда $n = 2$ (см. рис. 7). Пусть точка x' характеризует такое допустимое решение, при котором i -е ограничение не является жестким (выполняется как строгое неравенство). Тогда, по определению переменной x_{n+i} , $A_i x' = r_i - x_{n+i}$, причем $x_{n+i} > 0$. Обратим внимание на следующее обстоятельство: $A_i x = r_i$ представляет собой уравнение гиперплоскости, «направленное расстояние» которой от начала координат равно $OD = r_i / |A_i|$.

Аналогичным образом $A_i x = r_i - x_{n+i}$ — уравнение такой гиперплоскости, которая параллельна упомянутой выше, но расположена на расстоянии $OC = (r_i -$

— $x_{n+i}/|A_i|$ от начала координат. А это значит, что решение, представленное точкой x , отделено от соответствующего ограничения расстоянием, равным

$$\begin{aligned} CD = OD - OC &= r_i/|A_i| - (r_i - x_{n+i})/|A_i| = \\ &= x_{n+i}/|A_i|. \end{aligned}$$

Отсюда видно, что значение рассматриваемой дополнительной переменной пропорционально «направленному расстоянию» точки-решения от того ограничения, которому соответствует указанная дополнительная переменная.

Теперь рассмотрим всю систему ограничений, фигурирующих в канонической задаче: $(A | I) x = r$. Система ограничений представляет собой систему m уравнений, содержащих $(n + m)$ переменных. Известно, что m -мерный вектор r всегда можно представить в форме линейной комбинации m линейно независимых столбцов матрицы $(A | I)$ ¹⁷. Следовательно, мы можем выбрать любые m линейно независимых столбцов матрицы A , приравнять нулю те значения x_i , которые соответствуют остальным столбцам рассматриваемой матрицы, и решить задачу лишь относительно остальных x_i . Такое решение, которое будет содержать не более m нулевых значений x_i , обычно называют *базисным решением*. Если же, кроме того, все x_i в этом решении неотрицательны, оно называется *допустимым базисным решением*.

Геометрически базисное решение соответствует пересечению гиперплоскостей ограничений. Допустимое базисное решение соответствует вершине допустимого множества. Для задачи, представленной на рис. 6, существует 6 базисных решений.

Таблица 3

| | x_1 | x_2 | x_3 (первая дополни- тельная переменная) | x_4 (вторая дополни- тельная переменная) |
|---------|-------|-------|---|---|
| Точка 1 | 0 | 0 | + | + |
| Точка 2 | 0 | + | + | 0 |
| Точка 3 | 0 | + | 0 | — |
| Точка 4 | + | + | 0 | 0 |
| Точка 5 | + | 0 | — | 0 |
| Точка 6 | + | 0 | 0 | + |

Обратите внимание, что только точки 1, 2, 4 и 6 являются допустимыми базисными решениями; при выборе остальных точек некоторые x_i оказываются отрицательными. Рассмотрим, например, точку 3: в этом случае $x_1 = 0$, $x_2 > 0$ (что видно непосредственно из рис. 6), а x_3 (точка 3 находится на нулевом расстоянии от первого ограничения), $x_4 < 0$ (расстояние точки 3 от второго ограничения характеризуется отрицательной величиной, поскольку оно отсчитывается в «обратную сторону»).

Теперь мы можем перейти к непосредственному изложению симплекс-метода. Заметим, что при $m = 2$ и $n = 2$ существует

$$\binom{2+2}{2} = \frac{4!}{2!2!} = 6$$

способов выбрать два $m = 2$ линейно независимых столбца, а в общем случае будет существовать

$$\binom{n+m}{m} = \frac{(n+m)!}{m!n!}$$

базисных решений. Алгоритм симплекс-метода представляет собой не что иное, как способ, или процедуру, последовательного перебора базисных решений с целью отыскать решение задачи линейного программирования. Алгоритм симплекс-метода носит итеративный характер; отталкиваясь от некоторого допустимого базисного решения, мы последовательно решаем, какой вектор-столбец следует ввести в базис, а какой — вывести из состава векторов, образующих базис, чтобы тем самым приблизиться к оптимальному решению.

Геометрически симплекс-метод можно представить следующим образом. Прежде всего требуется найти какое-нибудь допустимое базисное решение. Заметим, что в нашей задаче (как и во всех обычных задачах, предполагающих отыскание максимума) простейшим допустимым базисным решением может служить начало координат, т. е. точка, у которой

$$\begin{aligned} x_i &= 0 \quad (i = 1, \dots, n), \\ x_{n+i} &= r_i \quad (i = 1, \dots, m). \end{aligned}$$

Обратимся к примеру, изображенному на рис. 6. В этом случае предполагается, что мы начинаем движение из точ-

ки 1, причем базис образуют третий и четвертый столбцы матрицы

$$(A | I) = \begin{bmatrix} A_{11} & A_{12} & 1 & 0 \\ A_{22} & A_{22} & 0 & 1 \end{bmatrix}.$$

Значение целевой функции в этой точке, очевидно, равно нулю:

$$e_1 \cdot 0 + e_2 \cdot 0 + 0 \cdot r_1 + 0 \cdot r_2 = 0.$$

Теперь наша задача состоит в том, чтобы определить, какой столбец следует ввести в базис. Какую из двух переменных — x_1 или x_2 — сделать положительной? Предположим, что значение x_1 увеличивается от 0 до 1. Тогда целевая функция возрастет на e_1 единиц. Точно так же в тех случаях, когда значение x_2 возрастет от 0 до 1, значение целевой функции увеличится на e_2 единиц*. В нашем примере предполагается, что $e_1 > e_2$, и нам выгоднее придать положительное значение x_1 , а не x_2 . Поэтому выберем первый столбец матрицы $(A | I)$ и введем его в базис¹⁸.

Можно выбрать столбец и другим способом. Повернем рис. 6 таким образом, чтобы вектор коэффициентов целевой функции (e_1, e_2) был направлен вертикально вверх, а перпендикулярная вектору прямая, проходящая через начало координат, заняла бы горизонтальное положение. Можно перемещаться из начала координат в любом из двух направлений: либо вверх по оси x_1 , либо вверх по оси x_2 . Движение по оси x_1 обеспечивает более крутой подъем (если отсчитывать от горизонтальной линии, образованной линией уровня целевой функции); поэтому мы и выбираем переменную x_1 .

Теперь нам предстоит выбрать, какую из переменных — x_3 или x_4 — приравнять нулю, или, что то же самое, какой столбец матрицы $(A | I)$ — третий или четвертый — вывести из базиса. Из табл. 3 видно, что если мы выведем из базиса третий столбец, то решение переместится в точку 6; если же вывести четвертый столбец, то решение сместится в точку 5. Заметим, что выбрать столбец, который мы исключаем из базиса, значит решать вопрос о том, насколько далеко мы продвинемся вдоль оси x_1 . Так как при этом необходимо оставаться в пределах допустимого множества, мы должны остановиться в точке первого пере-

сечения; поэтому мы исключаем из базиса третий столбец и перемещаемся в точку 6.

Теперь начинаем описанную процедуру снова. У нас есть допустимое базисное решение, представленное точкой 6. При этом в состав базиса входят первый и четвертый столбец. Далее мы можем двигаться в двух направлениях: либо спускаться вниз по оси x_1 к началу координат, если мы решим вернуть в базис третий столбец, либо двигаться по грани 4—6, если мы предпочитаем ввести в базис второй столбец. Исходя из ориентиров, определяемых новой горизонтальной линией (ею по-прежнему служит та же линия уровня целевой функции), мы можем обнаружить, что, двигаясь в обратном направлении вдоль оси x_1 , мы будем «возвращаться вниз» (иначе говоря, значение целевой функции будет уменьшаться), а двигаясь по грани 4—6, мы будем подниматься вверх. Выбираем второе направление и вводим в базис второй столбец матрицы $(A|I)$. Чтобы выбрать столбец, который следует исключить из базиса, снова нужно найти, насколько далеко можно продвинуться в заданном направлении. Если исключить из базиса четвертый столбец, то мы попадем в точку 4, а если первый, то переместимся в точку 3. Требование, согласно которому решение должно принадлежать допустимому множеству, вновь заставляет нас остановиться на первой из упомянутых точек пересечения. Поэтому следует вывести из базиса четвертый столбец.

Теперь допустимое базисное решение содержит первый и второй столбцы матрицы $(A|I)$ и соответствует точке 4 на рис. 6. Перед нами снова два возможных направления движения: по грани 2—4 или по грани 4—6. В первом случае пришлось бы вводить в базис третий столбец, а во второй — четвертый. Сверившись с ориентирующей нас горизонтальной линией, находим, что как в первом, так и во втором случаях это будет означать перемещение вниз: ни в каком из этих двух направлений значение целевой функции не возрастает. Отсюда заключаем, что найдено оптимальное решение задачи линейного программирования.

Итак, симплекс-метод — это алгоритм восхождения по граням допустимого множества; мы движемся по направлению наибольшей крутизны подъема до тех пор, пока не будет найдено оптимальное решение. Основное достоинство описанного метода состоит в том, что итера-

тивную процедуру можно разложить на простые правила, ввести в программы для ЭВМ. Электронно-вычислительные машины, снабженные соответствующими программами, могут решать большие и невероятно сложные задачи линейного программирования¹⁹.

Двойственность

Исходной задаче линейного программирования

$$\begin{aligned} \max_x \quad & ex \\ Ax & \leq r \\ x & \geq 0 \end{aligned}$$

соответствует непосредственно связанная с ней «двойственная задача»:

$$\begin{aligned} \min_w \quad & wr \\ wA & \geq e \\ w & \geq 0. \end{aligned}$$

В последние годы была проделана большая работа по исследованию взаимосвязей между этими двумя задачами. Были получены неожиданные и весьма важные результаты: оказалось, например, что если x^* является оптимальным решением исходной задачи, а w^* — оптимальным решением двойственной задачи, то $ex^* = w^*r$, т. е. оптимальные значения обеих целевых функций, совпадают между собой. Далее, если i -я дополнительная переменная исходной задачи в точке оптимума характеризуется положительным значением (i -е ограничение не является жестким), то в точке оптимального решения двойственной задачи w_i^* равно нулю. В свою очередь если w_i^* положительно, то i -е ограничение исходной, или основной, задачи должно быть жестким (должно выполняться как равенство). Эти свойства позволяют интерпретировать w_i^* как некую «теневую цену», соответствующую i -му ограничению исходной задачи, иначе говоря, w_i^* показывает, на сколько увеличится найденное оптимальное значение целевой функции в основной задаче, если r_i возрастает на одну единицу. Возвращаясь к леонтьевской модели, предполагающей функционирование нескольких первичных

факторов производства, поставим следующую задачу линейного программирования:

$$\begin{aligned} \max_{\mathbf{c}} \quad & p\mathbf{c} \\ b[I - a]^{-1}\mathbf{c} \leq & \mathbf{s} \\ \mathbf{c} \geq & 0. \end{aligned}$$

Тогда оптимальные значения w_i^*s , найденные при решении двойственной задачи следующего вида:

$$\begin{aligned} \min_{\mathbf{w}} \quad & \mathbf{w}\mathbf{s} \\ \mathbf{w}b[I - a]^{-1} \geq & \mathbf{p} \\ \mathbf{w} \geq & 0 \end{aligned}$$

могут играть роль равновесных цен первичных ресурсов, связанных с ценами выпускаемой продукции p . Если бы наличные ресурсы i -го первичного фактора возросли на единицу, то национальный продукт $p\mathbf{c}^*$ увеличился бы на величину, равную w_i^* . В ограничениях двойственной задачи читатель без труда узнает условие равновесия, которое требовало, чтобы ни одна из рассматриваемых отраслей не получала прибыли (это условие уже было сформулировано выше, см. уравнение (5)).

Университет Дюка

¹ L e o n t i e f W. W. Quantitative Input and Output Relation in the Economic System of the United States.— *Review of Economic Statistics* (August 1936), p. 105—125; L e o n t i e f W. W. The Structure of American Economy, 1919—1939. Cambridge, Harvard University Press, 1941.

² D a n t z i g D. Maximization of a Linear Function of Variables Subject to Linear Inequalities.— В: K o o p m a n s T. C. (e d.). Activity Analysis of Production and Allocation. New York, John Wiley & Sons, 1951.

³ D o r f m a n R., S a m u e l s o n P., S o l o w R. Linear Programming and Economic Analysis. New York, McGraw-Hill, 1958. Это классическое руководство по применению линейного программирования для решения самых разнообразных экономических проблем.

⁴ Запись $\min(x, y, z)$ означает, что среди чисел x, y, z выбирается самое меньшее.

⁵ Поскольку $D = 1/3 A$, а $E = 2/3 B$, то $1/3 A + 2/3 B = D + E = F$.

⁶ См.: Karlin S. Mathematical Methods and Theory of Games, Programming and Economics. Reading, Mass., Addison-Wesley, 1959, ch. 8 (русский перевод: Карлин С. Математические методы в теории игр, программировании и экономике. М., «Мир», 1964).

⁷ См., например: Graham D. A. A Geometrical Exposition of Input-Output Analysis. — *American Economic Review* 65 (March 1975), p. 115—126.

⁸ Это линейное уравнение, содержащее n неизвестных: C_1, C_2, \dots, C_n . Множество решений составляет так называемую гиперплоскость, которая в n -мерном пространстве представляет собой то же, что обычная плоскость — в трехмерном пространстве.

⁹ Верхний подписной знак T указывает на транспонирование.

¹⁰ Здесь мы предполагаем, что все элементы матрицы $[I - a]^{-1}$ неотрицательны. Указанное условие выполняется, когда наибольший по модулю характеристический корень матрицы a меньше единицы.

¹¹ Если наибольший по модулю (выполняется условие равновесия, о котором шла речь выше) и характеристический корень матрицы a меньше единицы, то $[I - a]^{-1} = I + a + a^2 + a^3 + \dots$ и $b[I - a]^{-1} = b + ba + ba^2 + ba^3 + \dots$. В последнем выражении нетрудно распознать сумму прямых затрат первичных факторов, косвенных затрат первого порядка, косвенных затрат второго порядка и т. д. Обратите внимание, что для создания какого-либо изделия приходится приложить столько труда, сколько необходимо непосредственно в производстве этого товара, плюс столько, сколько потребуется для производства тех ресурсов, которые используются в качестве затрат при производстве этого изделия, плюс тот труд, который необходим для того, чтобы произвести продукты, используемые при изготовлении упомянутых ресурсов и т. д.

¹² Вообще говоря, нельзя требовать, чтобы все элементы были либо нулями, либо единицами, поскольку уровень производства, обеспечивающий выпуск единицы одного товара, может вместе с тем предполагать изготовление нескольких единиц (или долей единицы) другого товара.

¹³ См., например: Mäler K.-G. A Study in Environmental Economics. Baltimore, John Hopkins University Press, 1974.

¹⁴ В двухмерном пространстве прямая совпадает с гиперплоскостью; в одномерном пространстве роль гиперплоскости играет точка. Заметим, что размерность гиперплоскости всегда на единицу меньше размерности соответствующего пространства.

¹⁵ Обратите внимание на то, что такое пересечение — допустимое множество — может оказаться пустым. Это бывает тогда, когда задача плохо поставлена и попросту не имеет решения.

¹⁶ В задаче на отыскание минимума решение расположено на самой близкой изокванте. И в том, и в другом случаях оптимальное решение существует, когда допустимое множество решений ограничено, иначе говоря, когда отсутствует возможность бесконечно перемещать линию уровня целевой функции «вовне» (в задаче на максимум) или «вовнутрь» (в задаче на минимум). Речь идет, естественно, о перемещении «вовне» и «вовнутрь» вдоль направления, задаваемого вектором коэффициентов целевой функции.

¹⁷ В m -мерном пространстве любые m линейно независимых векторов образуют базис. См., например: Nikaido H. Introduction

tion to Sets and Mappings in Modern Economics. New York, North Holland American Elsevier, 1970, p. 48—57.

¹⁸ Отметим, что в произведении $(A|I)x$, x_i , по существу, может интерпретироваться как «вес» i -го столбца матрицы $(A|I)$. Так что, когда мы решаем сделать x_i положительным, это равносильно тому, что мы просто включаем в базис i -й столбец матрицы $(A|I)$.

¹⁹ Read R. A Mathematical Background for Economists and Social Scientists. Englewood Cliffs, N.Y., Prentice-Hall, 1972. В гл.16 более подробно рассмотрена формальная сторона симплекс-метода.

²⁰ Читатели, которых интересует более подробный анализ данного вопроса, могут обратиться к книге: Intrilligator M. Mathematical Optimization and Economic Theory. Englewood Cliffs, N.Y., Prentice-Hall, 1971, ch. 5 (русский перевод: Интриллятор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. М., «Прогресс», 1975).

9. СРАФФИАНСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Алессандро Ронкалия

В 1960 г. была опубликована основная работа Пьеро Сраффы «Производство товаров посредством товаров». С тех пор подход Сраффы к анализу цен вызывает растущий интерес. В некоторых странах, таких, как Италия и Япония, теории цен производства Сраффы придается почти такое же большое значение, как и кейнсианской теории занятости. В других же странах (например, в США) при всем уважении, которое испытывают к Сраффе некоторые теоретики, его работа не вызывает широкого интереса ¹.

Такую разноречивость оценок можно объяснить глубоким различием в интерпретации результатов проведенного Сраффой исследования ². Одни утверждают, что он лишь изложил линейную модель формирования цен ³. В 20-е годы, когда идеи Сраффы только зарождались, линейная модель могла стать важным вкладом в экономическую науку, считают они, но в момент публикации книги эти идеи уже устарели ⁴. Другие полагают, что работа Сраффы и сейчас имеет фундаментальное значение, поскольку в ней решаются важные аналитические проблемы и содержатся существенные концептуальные изменения теории стоимости ⁵. Некоторые сторонники такой оценки считают, что главное достоинство исследования Сраффы составляет неявно присутствующая в нем критика той роли, которую в маржиналистской теории распределения играет показатель капитала, исчисляемый независимо от процессов распределения. Другие подчеркивают положительный вклад Сраффы в теорию цен ⁶.

Чтобы составить верное представление об интерпретации работы Сраффы, нет необходимости переводить ее на язык матричной алгебры — достаточно непосредственного с ней знакомства ⁷. Чрезвычайно важно понять концептуальную схему, в рамки которой укладывается

работа Сраффы, так как именно глубокое несоответствие его концепции традиционной теории стоимости и явилось источником многочисленных разночтений.

Теория Сраффы

Изложим вкратце содержание работы «Производство товаров посредством товаров». Сраффа начинает свое исследование с утверждения, что в такой экономической системе, где «в ней производится ровно столько товаров, сколько требуется для ее самообеспечения и поддержания существования», причем «производство осуществляется в рамках развитой системы отраслей... имеется единственный ряд меновых стоимостей, который, установившись на рынке, способствует восстановлению первоначального распределения продуктов и создает предпосылки для повторения этого процесса; существование таких меновых стоимостей определяется непосредственно условиями производства»⁸. В экономической системе, где товары производятся в тех видах и том количестве, которое требуется, чтобы вновь быть затраченными на производство таких же товаров, относительные цены зависят лишь от условий производства.

Если экономическая система обеспечивает некоторый избыток (*surplus*) (т. е. превышение произведенных товаров производственного назначения над тем их количеством, которое было затрачено в процессе производства, а также на средства существования рабочих), то «распределение этого избытка должно осуществляться посредством того же механизма, с помощью которого происходит формирование цен, и одновременно с последним»⁹. При предположении, что ставка заработной платы колеблется вокруг уровня, обеспечивающего прожиточный минимум, а технология производства и одна из переменных, характеризующих распределение дохода (т. е. ставка заработной платы или норма прибыли), даны, можно определить как относительные цены, так и вторую «распределительную» переменную¹⁰. Иными словами, в системе, характеризующейся превышением выпуска над затратами, относительные цены зависят от условий производства, а также от характера распределения дохода на прибыль и заработную плату.

В системе, где создается избыток, но заработная плата не сводится к прожиточному минимуму, избыток также распадается на заработную плату и прибыль; и можно утверждать, отвлекаясь от частных случаев «совместного производства» (joint production), что, чем выше ставка заработной платы, тем ниже норма прибыли. Таким образом, между этими распределительными категориями наблюдается обратная взаимозависимость, что отражается в так называемой кривой «заработная плата — прибыль»; последняя описывает все возможные комбинации между неотрицательными значениями ставки заработной платы и нормы прибыли, начиная комбинацией максимальной нормы прибыли и нулевой ставки заработной платы и кончая комбинацией максимальной ставки заработной платы и нулевой нормы прибыли.

После этого Сраффа пытается отыскать «ключ к движению относительных цен, вызванному изменениями в уровне заработной платы». Причина изменения относительных цен (это знали еще классики и Маркс) «заключается в неодинаковости пропорций, в которых труд и средства производства используются в различных отраслях... Будь эти пропорции во всех отраслях одинаковы, цены бы оставались постоянными», но, «так как «пропорции» различны, цены не могут не изменяться»¹¹.

Следуя такой логике, Сраффа восстанавливает классическое деление товаров на необходимые, «базисные» («basic»), и предметы роскоши, «небазисные» («non basic»). «Базисные» товары прямо или косвенно используются во всех отраслях, «небазисные» — лишь в «своей» отрасли или отраслях, производящих другие «небазисные» товары. «Небазисные» товары могут также вообще не вступать в процесс дальнейшего производства. Изменения в методах производства какого-либо «базисного» товара влекут за собой изменения как всего набора относительных цен, так и соотношения «заработная плата — прибыль». Изменения в условиях производства «небазисных» товаров воздействуют лишь на меновые стоимости этих и других «небазисных» товаров. Меновые же стоимости «базисных» товаров, а также соотношение «заработная плата — прибыль» в этом случае остаются без изменений¹².

Стандартный товар

Чтобы взаимосвязь между ценами и процессом распределения стала более очевидной, Сраффа вводит особое понятие: «стандартный товар». Это совокупный товар, производимый такой экономической системой, в которой «различные товары, входящие в структуру средств производства, сочетаются *в той же пропорции*, как и в готовой продукции»¹³. Такая экономическая система называется «стандартной системой». Она представляет собой чисто теоретическую конструкцию и получена на основе реальной экономической системы с помощью соответствующих изменений в уровне выпуска продукции в различных отраслях производства¹⁴.

Стандартная система во многих отношениях похожа на систему пропорционального роста фон Неймана, однако в теоретической схеме Сраффы это понятие служит вспомогательным средством анализа¹⁵. Оно возникает лишь в связи с необходимостью исследовать свойства стандартного товара. С помощью понятия стандартной системы Сраффа взялся за решение давней проблемы, волновавшей классиков, и особенно Давида Рикардо: как определить соотношение между величиной совокупной прибыли и совокупного капитала, если распределение дохода меняется? Чтобы справиться с этой проблемой, классики пытались выразить норму прибыли как отношение чисто физических величин¹⁶. Так же поступает и Сраффа. Если ставку заработной платы измерить с помощью стандартного товара, то и прибыль автоматически выразится в терминах стандартного товара, в то время как средства производства в стандартной системе (согласно определению) представляют собой определенное количество того же самого совокупного товара. Следовательно, норма прибыли в рамках стандартной системы есть отношение двух различных количеств одного и того же совокупного (стандартного) товара¹⁷. Используя понятие стандартного товара, Сраффа как раз и вскрывает условия, при которых норма прибыли определяется как отношение двух физических величин. Это можно рассматривать как «физический аналог» общего решения проблемы, предложенного Сраффой, — решения, которое, как мы видели, требует одновременного определения нормы прибыли и структуры относительных цен.

Выбор технологии производства

Касаясь совсем другой проблемы — проблемы выбора технологии производства, — Сраффа показывает, что возможно положение, когда для двух различных норм прибыли максимально выгодной оказывается одна и та же технология производства, несмотря на то что при некотором промежуточном значении нормы прибыли более выгодной является иная технология¹⁸. Существование этого явления, названного «переключением технологии», означает, что невозможно сконструировать показатель капитала, который удовлетворял бы условию, согласно которому с ростом нормы прибыли («цены капитала») осуществляется переход к менее «капиталоинтенсивной» технологии, т. е. снижается «количество капитала» на одного работающего¹⁹.

Исследование проблемы цен производства Сраффа завершает анализом ценообразования так называемых «совместных продуктов». К их числу относятся фиксированные по своей природе капитальные товары, а также редкие, невозпроизводимые средства производства, в частности земля²⁰. Но анализ этих вопросов не требует существенных изменений той упрощенной схемы, которая представлена в первой части работы Сраффы²¹.

Различные толкования теории Сраффы

Изложив основные результаты работы Сраффы, мы можем дать оценку различным ее толкованиям. Основным пунктом разногласий стал вопрос, необходима ли для анализа теории Сраффы предпосылка о неизменной экономике, вызванной ростом масштабов производства. Сам Сраффа на первых страницах своей книги трижды подчеркивал, что в основе его анализа лежит следующая предпосылка: «Выпуск продукции и... пропорции распределения различных средств производства по отраслям неизменны... и, таким образом, вопрос о колебаниях или о постоянстве экономики, обусловленной ростом масштабов производства, не возникает»²². Некоторые исследователи, не обратив внимания на прямые высказывания Сраффы по данной проблеме, считают, что в его анализе обязательно должна присутствовать предпосылка о постоянстве

экономии, вызванной ростом масштабов производства, особенно важная для построения стандартной системы²³. Однако, как мы уже подчеркивали, те места книги Сраффы, которые на первый взгляд противоречат приведенному высказыванию автора, означают «чисто умозрительные манипуляции, предполагающие технические условия неизменными», исключаящими какие-либо фактические изменения в уровне выпуска продукции²⁴.

Если проследить эволюцию взглядов Сраффы, то легко увидеть, как долго он работал над этой проблемой. Отличие его ранних статей от зрелых трудов заключается в том, что Сраффа отказался от самой идеи о необходимости введения в анализ цен какой-либо гипотезы об «экономии, обусловленной ростом масштабов производства». В 1925 г. он подвергает критике теорию фирмы Маршалла, высказывая сомнения в правомерности теоретических «законов» убывающей или растущей производительности, использованных Маршаллом в его теории стоимости для случая совершенной конкуренции. Сраффа напоминает, что в классической политэкономии закон убывающей производительности был в основном связан с проблемой ренты и рассматривался в теории распределения, в то время как закон возрастающей производительности — в связи с проблемой разделения труда, т. е. с процессом общего экономического прогресса, и затрагивался в теории производства. Маршалл и другие экономисты-неоклассики пытались объединить эти законы в единый закон непропорционального изменения экономии производства с ростом его масштабов. Это позволило бы в дальнейшем использовать его в теории цены с целью определения функциональной зависимости между издержками и объемом выпуска продукции. Таким образом, стал бы известен закон, регулирующий предложение на отдельных рынках, который бы мог быть скоординирован с соответствующим законом спроса на тех же рынках.

Сраффа признает, что изменения уровня производства в какой-либо отрасли могут вызвать колебания средних удельных издержек. Однако величина этих колебаний в другой отрасли будет того же порядка²⁵, поскольку в основе изменения издержек всегда лежит одна причина — наличие редких факторов производства в случае убывания производительности и преимущества крупномасштабного производства в случае ее роста. Таким образом,

«причины колебаний издержек, крайне важные с точки зрения общего экономического равновесия, не играют существенной роли при анализе частичного равновесия отдельной отрасли. При таком подходе, который представляет собой лишь в первом приближении отражение реальных процессов, мы, следовательно, должны считать, что в общем случае товары производятся в условиях постоянных издержек»²⁶.

Вместе с тем предпосылку постоянной экономии, обусловленной ростом масштабов производства, следует использовать очень осторожно. Сраффа не отрицает, что существует связь между издержками производства и объемом выпуска продукции, он лишь полагает, что при анализе частичного равновесия полное рассмотрение этой проблемы невозможно. Следовательно, условие постоянной экономии является только первым приближением к изучению реальности, и, как бы полезно оно ни было, при разработке теории цен на нем не следует останавливаться.

Уже в 1925 г., осознавая всю ограниченность попытки свести проблему к случаю постоянной экономии, вызванной ростом масштабов производства, Сраффа, как нам кажется, столкнулся только с двумя возможными путями дальнейшего развития своей теории: либо исследовать взаимозависимость отраслей производства в рамках системы полного общего равновесия, либо отказаться от предпосылки совершенной конкуренции и сосредоточить внимание на том, каковы многочисленные факторы реальной действительности, ей противоречащие. В статье, написанной в 1926 г., он попытался развить второе направление²⁷. Но уже в 1930 г. (в другой статье, опубликованной в «Economic Journal») Сраффа отказывается от обоих путей — и от какого-либо намека на постоянство экономии, вызванной ростом масштабов производства, и от необходимости убрать из анализа предпосылку о совершенной конкуренции. Вместо этого он сосредоточил внимание на прямой критике («негативной и разрушительной», как писал Кейнс) маршаллианского анализа частичного равновесия. Эту теорию невозможно улучшить, считает Сраффа, она либо непоследовательна, либо нереалистична. И в том и другом случае от нее необходимо отказаться²⁸.

Таким образом, может показаться, что для Сраффы остался открытым лишь третий путь исследования: анализ

на основе концепции общего экономического равновесия. Действительно, многие экономисты считают, что работа «Производство товаров посредством товаров» представляет собой попытку развивать именно это направление, полностью согласующееся с концепцией маржиналистской теории. В таком случае, если предположить, что анализ Сраффы ведется на базе концепции равновесия между спросом и предложением, то предпосылка постоянства экономики, обусловленной ростом масштабов производства, становится необходимой, чтобы отделить процесс формирования цен от процесса определения уровня выпуска продукции. Именно этот факт (а не гипотетические изменения уровней выпуска с целью построения стандартной системы) является основной причиной мнения многих исследователей, что в работе Сраффы присутствует предпосылка о постоянной экономике, вызванной ростом масштабов производства. Сам Сраффа, комментируя результаты своих долгих усилий избежать традиционной схемы экономического анализа, признает: «Всякий, кто привык рассуждать, основываясь на равновесии между спросом и предложением, читая эти страницы, будет склонен думать, что представленная аргументация молчаливо предполагает во всех отраслях постоянную экономику, обусловленную ростом масштабов производства»²⁹. Однако вряд ли необходимо еще раз повторять, что не Сраффа ввел это предположение.

Отказ от анализа на основе спроса и предложения

На самом деле Сраффа не стал развивать это третье направление, анализ общего равновесия, — он пошел по другому пути, полностью отказавшись от абстрактных понятий кривых спроса и предложения. По его мнению, соединение противоположных явлений — спроса и предложения — является смесью объективных и субъективных элементов, противоречащих друг другу. Как считал Уикстид, субъективные элементы, однажды введенные в анализ с помощью функции спроса, начинают «перевешивать» объективные элементы, представленные функцией предложения, и неизбежно становятся доминирующими в теоретической схеме. Это приводит к тому, что кривые спроса

как таковые исчезают, а издержки производства превращаются в так называемые «альтернативные» издержки (т. е. издержки, равные той полезности, которая могла бы быть получена при использовании их альтернативным образом)³⁰.

Отказ от субъективистского подхода приводит Сраффу к противоположному методу исследования — «объективному», свойственному представителям классической политэкономии, начиная с Вильяма Петти и кончая Рикардо и Марксом*. Их теории основываются на понятии физических издержек производства (physical production costs). Последние представляют собой определенные количества различных средств производства (сюда включается и труд), необходимые для производства данного объема продукции. Спрос в этих теориях не имеет непосредственного аналитического значения с точки зрения процесса формирования цен³¹.

Отказ от понятия цены как величины, определяемой соотношением спроса и предложения (пересечением кривых спроса и предложения), ведет к отказу от маржиналистских понятий общего и частичного равновесия, а также означает несогласие с принципом маржиналистской теории, согласно которому равновесные цены и объемы выпуска продукции определяются одновременно. В связи с этим Сраффа вновь обращается к взглядам классиков. Как и они, Сраффа полагает, что условие равновесия цен производства (у классиков — «естественных цен») заключается просто в равенстве норм прибыли по отраслям. В этом случае не требуется выполнения более строгого условия: равенства спроса и предложения во всех отраслях³².

Предпосылка о равенстве норм прибыли во всех отраслях к тому же воскрешает классическое (и марксистское) понятие конкуренции. Данное понятие предполагает, что существует свободный доступ новых фирм в каждую отрасль. В этом случае ни одна из отраслей не может постоянно получать норму прибыли выше средней. Дело в том, что потенциальная возможность более высоких доходов привлекает в эту отрасль новые фирмы, следовательно, приводит к росту производственных мощностей и выпуска продукции, а затем влечет за собой возрастание трудности ее реализации для всех фирм и наконец — снижение цены данной продукции. Такое понимание кон-

курений отличается от маржиналистского, исходящего из того, что отдельные фирмы не в состоянии оказывать влияние на изменение цены продукции. Маржиналистское понимание конкуренции к тому же включает в себя условие, согласно которому размер каждой отдельной фирмы по сравнению с размером отрасли величина малая (практически бесконечно малая), а количество фирм в отрасли — величина (бесконечно) большая.

Классическое понятие конкуренции не нуждается в такого рода предпосылках, оно лишь требует, чтобы уровень технологии не зависел от размера предприятий, а также чтобы не существовало юридических (в более общем смысле слова — институциональных) препятствий переливу капитала из одной отрасли в другую, так как эти факторы могли бы создать «барьеры для доступа» новых производителей³³. Эти две концепции конкуренции различаются, таким образом, своими предпосылками анализа. Классическое представление предполагает простое равенство норм прибыли во всех отраслях. Маржиналистская концепция, которая может применяться при анализе частичного равновесия, т. е. равновесия отдельной отрасли, соответствует другому предположению: для каждой фирмы цена выступает как величина данная. Выше мы отмечали, что именно это маржиналистское утверждение Сраффа критиковал в 1925 г.

Наконец, Сраффа отказывается от идеи маржинализма — одновременно определять цены и объемы выпуска в экономической системе. Разделить решение этих двух проблем становится возможным, исключив спрос из числа факторов, непосредственно влияющих на формирование цен. В этом отношении подход Сраффы представляет собой возврат к теоретической схеме Маркса. В «Капитале» проблема спроса подразделяется на два аспекта: проблему определения уровней выпуска продукции и проблему «реализации». Сраффа ни ту, ни другую задачу не рассматривает. В то же время логически при решении проблемы цен в первую очередь должны быть определены уровни выпуска продукции (Сраффа полагает их заданными). Последним решается вопрос о «реализации», так как на этом этапе определяются отношения между количеством произведенной и проданной продукции, между ценами производства и действительными рыночными ценами. Считая, что уровни выпуска продукции заданы, и раз-

граничивая понятия цен производства и рыночных цен, Сраффа добивается выделения проблемы цены производства как таковой, избегая при этом исследования двух других факторов, так или иначе относящихся к проблеме цены производства, — определения уровней выпуска продукции и масштабов ее реализации³⁴.

Некоторое возрождение классических взглядов

Мы уже отмечали, что взгляды Сраффы и представителей классической политэкономии во многих отношениях схожи. В целом их концептуальные основы могут быть поэтому использованы в том анализе, который развит Сраффа. В общих чертах это использование сводится к следующему: цены можно определить в любой заданный момент в соответствии с технологией производства, которая в это время преобладает. Поскольку технология испытывает непрерывные изменения (расширяются рынки сбыта, углубляется разделение труда), полученные данные действительны только в рассматриваемый момент времени. Состояние определенной экономической системы есть как бы «моментальный снимок» данной системы. Все экономические величины, не служащие объектом анализа, считаются заданными, и исследователь рассматривает лишь предполагаемые (virtual) изменения интересующих его переменных, взаимосвязи между ними, как бы изолируя их от других параметров системы. В «Производстве товаров посредством товаров» Сраффы предметом исследования стало отношение между ценами производства и «распределительными» переменными, т. е. нормой прибыли и ставкой заработной платы. Все остальные параметры: технология, уровень выпуска продукции, структура отрасли и т. д. — считаются заданными.

Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что, обращаясь именно к данной проблеме, Сраффа а priori не отрицает возможности исследовать вопросы технологического развития, определения уровней выпуска, стратегии фирм и т. д. Такой выбор лишь означает, что Сраффа считает необходимым последовательно и раздельно рассмотреть различные проблемы. Их решение не обязательно требует одинаковых предпосылок и методов исследования. В каждом отдельном случае должны использоваться свои

конкретные предположения и методы. Элементы, которые, как говорил Рикардо, лишь «видоизменяют» анализ, по существу, ничего к нему не добавляя, должны остаться в стороне³⁵.

Критика маржинализма

Имея некоторое представление о концепции Сраффы, легче понять существо его явной и неявной критики маржиналистской теории. Прежде всего она была нацелена на неоклассическую концепцию капитала, согласно которой величина последнего может быть измерена независимо от того, как распределяется доход. Критика явилась частью оживленной дискуссии в 60-х годах о теории капитала и основывалась на демонстрации такого явления, как «переклечение технологий». Здесь напомним только, что критика касалась не только агрегированной производственной функции (типа Кобба — Дугласа), но и самой попытки (включая попытку Вальраса, использовавшего многоотраслевую модель) определить единую норму прибыли. По существу, Сраффа отрицал возможность решить проблему распределения дохода между заработной платой и прибылью в долгосрочном аспекте в рамках теории цены на основе таких данных, как существующая технология, имеющиеся ресурсы и потребительские вкусы³⁶. И в этом вопросе отказ от маржиналистской теории также означает возвращение к позиции классиков (в частности, к позиции Милля), считавших, что проблема распределения доходов и проблема определения цен требуют различных методов анализа. При этом, исследуя процесс распределения, можно включить в рассмотрение и те социально-политические элементы, которые в совокупности определяются формулировкой: «соотношение сил между капиталистами и рабочими».

Критика маржиналистской концепции капитала базировалась, в частности, и на другом доказательстве — на «невозможности объединить разные «периоды» производства с различным количеством используемого труда в единый показатель, который можно было бы рассматривать в качестве выражения величины капитала»³⁷. В книге Сраффы доказательство этого было приведено в главе, посвященной проблеме «редукции труда», и было направлено против понятия «среднего периода производства»,

введенного австрийской школой, в частности Бем-Баверком, с целью измерения капиталоемкости (capital intensity) производственной технологии независимо от процесса распределения дохода и, следовательно, пригодного для конструирования маржиналистской теории капитала ³⁸.

Наконец, и это главное, критическое отношение Сраффы к маржиналистской теории стоимости и распределения неявно проявилось в отказе от самой структуры данной теории. Отделив проблему определения цен от проблемы распределения и определения уровней выпуска продукции, Сраффа получил возможность при исследовании цен производства обойтись без основных аналитических средств маржиналистской теории, таких, как «предельный продукт», «предельные издержки» или «предельная полезность». Это явилось своего рода «внешней» критикой маржиналистской теории с целью противопоставления ей иной, логически непротиворечивой теории, обладающей совершенно другой концепцией и средствами анализа.

Теоретическая альтернатива

Уже отмечалось, что существуют глубокие разногласия по поводу толкования работы Сраффы. Эти разногласия не затрагивают собственно результатов проведенного анализа. Они касаются, как показала дискуссия вокруг предпосылки о постоянстве экономии от увеличения масштабов, производства лишь концептуальных основ анализа. Коль скоро это так, отметим основные моменты исследования Сраффы: отказ от субъективистского подхода маржиналистской теории в пользу «объективного» подхода классической политэкономии и Маркса*; отказ от маржиналистских концепций цены, равновесия, совершенной конкуренции в пользу аналогичных концепций классической и марксистской политэкономии. Таким образом, помимо характеристики концептуальных и методологических основ теоретического анализа Сраффы, мы в то же время смогли убедиться в том, что он прямо критиковал некоторые фундаментальные аспекты маржиналистской теории стоимости и распределения. Это позволяет нам сделать вывод, что аналитический аппарат Сраффы, использованный в рамках классической и марксистской

концептуальной системы, дает возможность отказаться от маржинализма и не остаться при этом на пустом месте — без какой-либо теоретической альтернативы.

Университет Перуджи, Италия

¹ Например, Пол Самуэльсон говорит об «эпохе Леонтьева и Сраффы в экономической науке» (Samuelson P. A. Understanding of Marxian Notion of Exploitation: A Summary of the So-Called Transformation Problem between Marxian Values and Competitive Prices.— *Journal of Economic Literature* 9 (1971), p. 400). Обратите также внимание на название статьи А. Л. Левина «Эпоха Леонтьева и кого? Интерпретация» (Levine A. L. This Age of Leontief... and Who? An Interpretation.— *Journal of Economic Literature* 12 (1974), p. 872—881).

² Из последних работ, затрагивающих эти вопросы, см.: Burmeister E. A Comment on "This Age of Leontief... and Who?"— *Journal of Economic Literature* 12 (1975), p. 454—457; а также: Levine A. L. This Age of Leontief... and Who? — A Reply.— *Journal of Economic Literature* 13 (1975), p. 457—461.

³ См., например: Quidt R. E. Review of Production of Commodities by Means of Commodities.— *Journal of Political Economy* 69 (1961), p. 500; Roder M. W. Review of Production of Commodities by Means of Commodities.— *American Economic Review* 51 (1961), p. 688—695.

⁴ См.: Sraffa P. Production of Commodities by Means of Commodities. Cambridge, Cambridge University Press, 1960, p. VI.

⁵ См., например: Dobb M. H. The Sraffa System and Critique of the Neoclassical Theory of Distribution.— *De Economist* 143 (1970), p. 347—362, и Theories of Value and Distribution since Adam Smith. Cambridge, Cambridge University Press, 1933, p. 248—266; Meek R. L. Mr. Sraffa's Rehabilitation of Classical Economics.— *Scottish Journal of Political Economy* 8 (1961), p. 119—136; Nell E. J. Theories of Growth and Theories of Value.— *Economic Development and Cultural Change* 16 (1967), p. 15—26; Robinson J. Prelude to a Critique of Economic Theory.— *Oxford Economic Papers* 13 (1961), p. 53—58.

⁶ См., например: Meek R. L. Mr. Sraffa's Rehabilitation.

⁷ Изложение подхода Сраффы в терминах матричной алгебры см.: Newman P. Production of Commodities by Means of Commodities.— *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 98 (1962), p. 58—75; а также: Pasinetti L. Lezioni di teoria della produzione. Milan, Il Mulino, 1975.

⁸ Sraffa P. Production of Commodities, p. 3.

⁹ Ibid., p. 8.

¹⁰ Ibid., p. 9—11.

¹¹ Ibid., p. 12—13.

¹² Ibid., p. 7—8.

¹³ Ibid., p. 19.

¹⁴ Ibid., ch. 5.

¹⁵ См.: Neuman J. von. A Model of General Economic Equilibrium.— *Review of Economic Studies* 13 (1945), p. 1—9.

¹⁶ См.: Sraffa P. Introduction.— B: Ricardo D. Works and Correspondence, 10 vols. Cambridge, Cambridge University Press, 1951, vol. 1, p. XXXI—XXXIII.

¹⁷ Кроме того, стандартный товар может рассматриваться как «инвариантный показатель стоимости»: при изменении распределения дохода цена стандартного товара, выраженная через цены входящих в него средств производства, не меняется. Данное свойство стандартного товара тесно связано с тем его свойством, которое было описано в основном тексте. Их соотношение, как показал Сраффа, напоминает взаимосвязь двух проблем, стоявших перед Рикардо: анализ нормы прибыли и поиск инвариантного показателя стоимости (см.: Sraffa. Introduction, p. XVI—XIX). Таким образом, категория стандартного товара позволяет понять эти оба аспекта рикардианской теории стоимости и распределения.

¹⁸ Sraffa. Production of Commodities, ch. 12.

¹⁹ Понятие «переключение технологии» явилось главным вопросом на недавней дискуссии по теории капитала. Чтобы представить историю дискуссии, см.: Harcourt G. C. Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital. Cambridge, Cambridge University Press, 1972. См. также Symposium on Paradoxes in Capital Theory.— *Journal of Economics* 80 (1966), p. 503—583.

²⁰ Sraffa. Production of Commodities, chs. 7—11.

²¹ См. также: Schefold B. Mr. Sraffa on Joint Production Theorie der Kuppelproduktion. Basel. 1971.

²² Sraffa. Production of Commodities. Непосредственно перед этим высказыванием Сраффа говорит о том, что читатель может принять предпосылку о постоянной эффективности «в качестве рабочей гипотезы», но что в действительности «данное предположение не вводится». А на следующей странице Сраффа добавляет: «Исследование касается лишь тех свойств экономической системы, которые не зависят ни от масштабов производства, ни от пропорций, в которых затрачиваются факторы производства».

²³ См.: Quandt. Review, и Collard D. A. The Production of Commodities.— *Economic Journal* 73 (1963), p. 144—146.

²⁴ Bose A. Production of Commodities: A Further Note.— *Economic Journal* 74 (1964), p. 728.

²⁵ Изменение издержек в отдельной отрасли независимо от других отраслей можно рассматривать лишь в тех маловероятных случаях, когда редкий фактор производства используется только в данной отрасли, а также когда изменение экономики, обусловленное ростом масштабов производства, характерно для рассматриваемой отрасли в целом, но является внешним фактором с точки зрения отдельной фирмы. Допущение о том, что изменение экономики внутренне присуще отдельным фирмам, противоречит предпосылке о совершенной конкуренции.

²⁶ Sraffa P. Sulle relazioni fra costo e quantita prodotta.— *Annali di Economia* 2 (1925), p. 328. К сожалению, данная статья не переведена на английский язык. Идеи, высказанные в ней, подытожены на первых страницах другой статьи Сраффы: Sraffa P. The Laws of Returns under Competitive Conditions.— *Economic Journal* 36 (1926), p. 535—550.

²⁷ Ibid.

²⁸ S r a f f a P. A Criticism and Rejoinder.— B: Symposium on Increasing Returns and the Representative Firm.— *Economic Journal* 40 (1930), p. 89—93.

²⁹ S r a f f a. Production of Commodities.

³⁰ W i c k s t e e d P. H. H. The Common Sense of Political Economy and Selected Papers, ed. Lionel Robbins. London, G. Routledge, 1934. Сраффа, вероятно, считает Уикстида «пуристом маржиналистской теории». Значение взглядов Уикстида подчеркивается в работе Сраффы *Sulle relazioni*, p. 294—295.

³¹ Критика категории спроса как средства анализа высказывалась Сраффой ранее: *S r a f f a. Sule relationi*, p. 294—295.

³² Действительно, тенденция нормы прибыли к уравниванию становится очевидной, если, последовательно рассматривая отрасль за отраслью, учитывать большие либо меньшие трудности «реализации» (в марксистском понимании — реализации как осуществления продажи на рынке). См.: R o n c a g l i a A. Sraffa e la teoria dei prezzi. Rome, Laterza, 1975, p. 32—36.

³³ Теория конкуренции, которую Сраффа использует в своем анализе, по-видимому, имеет в своей основе те же самые понятия, что и теория олигополии, разработанная Джо С. Бэйном и Паоло Силосом Лабини (см.: B a i n. Barriers to New Competition. Cambridge, Harvard University Press, 1956; L a b i n i P. S. Oligopoly and Technical Progress. Cambridge, Harvard University Press, 1962). В то время как оба автора независимо друг от друга пришли к сходным аналитическим результатам, Силос Лабини особо обратил внимание на взаимосвязь последних с классической теорией.

³⁴ В результате этого теория Сраффа, по существу, отказывается от «закона Сэя», его теорию можно сравнить с кейнсианской теорией занятости, основанной на понятии «аффективного спроса».

³⁵ См.: R i c a r d o D. Works and Correspondence, ed. Piero Sraffa, 10 vols. Cambridge University Press, vol. 4, p. 318, vol. 7, p. 337. Методологическая позиция Сраффы, отчетливо выраженная в его работе «Производство товаров посредством товаров», в корне отличается от маржиналистской позиции, примером которой служат работы Лионелла Роббинса и Пола Самуэльсона см.: R o b b i n s. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. London. Macmillan & Co., 1932; S a m u e l s o n. Foundations of Economic Analysis. Cambridge, Harvard University Press, 1947). Маржиналисты стремятся построить «общую» теорию. Иными словами, они полагают, что задача экономического анализа состоит в решении общей проблемы — найти оптимальное распределение редких факторов производства при наличии альтернативных возможностей их использования, в то время как все частные проблемы (начиная от проблемы международной торговли и кончая вопросами теории фирмы) представляются им отдельными аспектами общей теории. Маржиналисты пытаются найти решение «общей» проблемы. Этот метод должен позволить найти решение и частных проблем. По данному вопросу см.: R o n c a g l i a. Sraffa e la teoria dei prezzi, ch. 6.

³⁶ Критика Сраффы относится к различным формам маржиналистской теории. Они представлены в работе П. Гареньяни: G a r e n i a n i P. Il capitale nelle teorie della distribuzione. Milan, Giuffrè, 1960. Гареньяни утверждает, что всем разновидностям маржиналистской теории, пытающимся объяснить равновесие в долго-

срочном плане, т. е. определить механизм уравнивания норм прибыли, требуется понятие совокупного капитала.

³⁷ S r a f f a. Production of Commodities, p. 38.

³⁸ См.: B ö h m-B a w e r k E. v o n. Kapital und Kapitalzins, 1884, и W i c k s e l l K. Über Wert, Kapital und Rente, 1893. Критика Сраффы была неправильно истолкована сэром Роем Харродом, который пытался «защитить» понятие «средней период производства», мотивируя свои доводы тем, что «средний период» можно исчислить для любой заданной нормы прибыли (H a r r o d. Review of Production of Commodities by Means of Commodities.— *Economic Journal* 71 (1961), p. 783—787). В своем ответе Харроду Сраффа возражал, что средний период производства, даже будучи исчисленным, не может служить объяснительной переменной распределения дохода, так как полностью зависит от нормы прибыли (см.: S r a f f a P. Production of Commodities, A Comment.— *Economic Journal* 72 (1962), p. 477—479). Таким образом, эта переменная не может служить независимым от распределения дохода показателем «количества капитала».

IV. МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Введение

Теория фирмы и отрасли, а также межфирменных и межотраслевых рыночных связей составляла самую суть ортодоксального экономического анализа, главной сферой которого служила теория стоимости и распределения. Потесненная макроэкономическими исследованиями Кейнса, старая теория возродилась под новообретенным именем микроэкономического анализа. В период после второй мировой войны к нему поначалу долгое время относились как к никому не нужному сироте — не так, как к откровениям] макроэкономической теории, которая сулила экономистам перспективу участвовать в игре политических сил, ведущейся вокруг наиболее насущных проблем: заповедь полной занятости и категорическая устремленность на обеспечение экономического роста служили для специалистов, взявшихся за решение практических задач, своего рода пропуском в высшие сферы государственной власти, где исследования такого рода пользовались безусловным успехом, по крайней мере до конца 60-х годов (мы имеем в виду западные страны с высокоразвитой экономикой).

Но в последние годы центр тяжести экономических исследований заметно сместился. Можно выделить несколько причин такого сдвига: 1) разочарование в попытках кейнсианцев покончить с «дуэлью» инфляции и безработицы; 2) болезненный характер «лечебных средств», которые насильно прописывались монетаристами общественности, настроенной негативно и скептически; 3) признаки ухудшения состояния окружающей среды и экологические беспорядки: загрязнение воды и воздуха, ухудшение условий жизни. Не последнюю роль сыграл дефицит энергетических ресурсов в условиях экономики, которая долгое время без оглядки расходовала нефть. Перечисленные обстоятельства, да вдобавок еще неустой-

чивое положение на Ближнем Востоке и бесплодность попыток макроэкономическими средствами разрешить проблемы стагфляции — все это способствовало тому, что микроэкономический анализ вновь стал вызывать к себе благосклонный интерес. Механизм цен опять стал объектом пристального изучения в плане его использования для рационального решения проблем различных отраслей и секторов экономики. В некотором смысле наблюдается возвращение экономистов к идеям Пигу (намеченным Маршаллом и еще ранее — Сиджуиком¹⁾) о различии между частными издержками, которые несут фирмы, и сопровождающими частное производство общественными издержками, которые ложатся на общество, вынужденное принимать меры по смягчению побочных результатов частного производства, расходуя средства на очистку сбрасываемых вод, избавление пищевых продуктов от вредных примесей или канцерогенных веществ. Приводимая в данном разделе литература (пусть она не полностью систематизирована) включает ряд наиболее ценных исследований, проделанных экономистами в наши дни. Кто занимается сегодня проблемами автомобилизации, перенаселения, загрязнения среды, истощения природных ресурсов, здравоохранения, использования земли, проблемами экологии в широком и узком смысле этого понятия, проблемами окружающей среды — тот испытывает вдохновляющее чувство причастности к делам, от которых зависит будущее человечества. Такую роль экономистов мог бы предвидеть и одобрить Маршалл.

Проф. Уильямсон — один из тех экономистов, кто внес самый плодотворный и признанный вклад в современную теорию фирмы, особенно в разработку проблем ее внутренней иерархической структуры. Хотя написанная им глава (см. гл. 10) посвящена главным образом организационной структуре фирмы, идеи автора важны и для теории рынков — теорий конкуренции, олигополии и даже теории уравнивающей силы. Как самостоятельный объект, заслуживающий изучения, фирма была буквально «открыта» в 30-х годах (хотя еще Маршалл ввел неопределенное понятие «репрезентативной» фирмы, фирмы ни средней, ни типичной в обычном смысле слова). Тогда же теорию фирмы быстро взяли на вооружение Джоан Робинсон (разработавшая свой вариант концепции несовершенной конкуренции) и Чемберлин (в своей кон-

цепции дифференцированного продукта как условия монополистической конкуренции); острая рыночная борьба за идеи брала свое. Согласно обеим концепциям, теория «монополии», по удачному выражению Робинсон, должна «проглатывать» конкуренцию. Полностью ли переваривается этот «кусочек» — остается предметом споров, несводных от идеологических пристрастий.

Проф. Дуглас Викерс быстро обнаружил слабое место в традиционной теории фирмы. Обычно экономисты рассматривали фирму как «средство соединения» (*organizing vehicle*) производственных факторов, призванных обеспечивать выпуск продукции в нашей индустриальной системе. При этом они не просто игнорировали, а обычно сознательно опускали самое главное в капиталистической экономике, а именно деньги (или финансовые средства), используемые для найма рабочей силы и выплаты заработной платы, для закупки сырья и осуществления расходов на здания и оборудование, необходимых, чтобы в ходе сложного индустриального процесса определенный набор вводимых ресурсов мог быть преобразован в конечную продукцию и продан на рынке. В русле столь необходимой теории движения финансовых средств проф. Викерс развил ряд идей, которые составили неотъемлемое микроэкономическое основание теории, согласующейся с посткейнсианской теорией денег (см. гл. 11). Проф. Викерс (как и Кейнс) следует за Маршаллом в своем скептическом отношении к попыткам уложить изменчивые движения на финансовом рынке в статичные рамки вальрасовской теории общего равновесия. Если учесть, какое огромное внимание экономическая теория уделяет тем первоначальным факторам, которые обуславливают состояние «конечного» (*ultimate*) равновесия, то самой интересной у Викерса представляется мысль о том, что когда в «пласте» финансовых отношений заключаются «неравновесные» сделки, то простые попытки «нащупать» равновесные цены могут быть обречены на неуспех: они оставляют мало надежд на конечное уравнивание спроса и предложения. Эта мысль не согласуется с представлениями, будто на рынках готовых продуктов действует тенденция к поддержанию равновесия.

Изложенные Викерсом идеи во многом совпадают с мнением проф. Шэкля, настойчиво утверждавшего, что факторам, определяющим эволюцию экономической жизни

и деятельности, внутренне присуща неустранимая неопределенность (см. гл. 2). Этот мотив вполне согласуется и с кредитно-денежными концепциями, которые рассматриваются в макротеоретическом плане в главах, написанных проф. Дэвидсоном и Минским (см. гл. 14 и 15). Теоретики «реальных рынков», которые игнорируют финансовый рынок как особый «пласт экономических связей» («layering of claims»), рискуют упустить из виду самые фундаментальные процессы принятия решений по вопросам, которые находятся в центре внимания предпринимательской иерархии.

В разработку теории потребительского спроса с самого начала были вовлечены лучшие математические умы среди экономистов — особенно после появления работ Хикса и Аллена и под воздействием того импульса, который придал развитию этой теории самобытный вклад П. Самуэльсона. На взгляд неспециалистов, современная теория потребительского спроса стала хитроумной, запутанной и сбивающей с толку головоломкой; обильным и быстрым потоком вливаются в нее новые идеи, отмеченные высшей научной строгостью и лаконизмом. Проф. Айвору Пирсу, известному своим новаторством в этой области, присущи ясность мысли, методическая изощренность и проникаемость в отсеке «большого от малого» (см. гл. 12). Даже те, кто в минимальной степени вооружен математическими знаниями, сумеют уловить суть коренного поворота в развитии рассматриваемой теории. Стимулом для начинающих специалистов станет упоминание автора о многих путях, ведущих в Рим, — о «многих различных способах проверки известных результатов» и о небольшом числе «элегантных приемов», позволяющих вывести важные теоремы.

¹ См.: Sidgwick H. The Principles of Political Economy. London Macmillan & Co., 1883, Book III, ch. 2.

10. ФИРМЫ И РЫНКИ

Оливер Е. Уильямсон

В истории изучения фирм и рынков период 1950—1975 гг. был весьма бурным. В эти годы была усовершенствована и получила дальнейшее развитие неоклассическая теория. Был разработан ряд новых подходов к проблемам организации фирм и рынков. Пожалуй, наиболее значительный сдвиг заключался в том, что фирму перестали рассматривать преимущественно как своего рода строительный блок, необходимый лишь постольку, поскольку он стимулирует изучение рынков; пришло время увидеть в фирме исключительно интересное самостоятельное экономическое явление. Если многие фирмы в реальной жизни представляют собой крупные иерархические структуры с весьма сложным внутренним устройством, то едва ли есть смысл по-прежнему придерживаться фикций о фирме как элементе атомистической организации. Поскольку характерные черты фирмы как иерархической структуры (включая организационную форму, а также внутреннее управление и систему стимулирования) обуславливают существенные особенности ее хозяйственного поведения, постольку ее внутренняя организация становится интересным объектом исследования.

Различные проблемы теории фирм и рынков обсуждаются в трех частях данной главы. В первой излагаются альтернативные (но не обязательно взаимоисключающие) подходы к изучению организации фирм и рынков. Вторая часть содержит исследование вопроса о том, как общетеоретические положения применяются к анализу конкретных проблем. В третьей части приведены дополнительные соображения по проблемам рынков.

Ограниченность размеров главы потребовала сузить круг рассматриваемых вопросов.

Альтернативные подходы

В большинстве учебников по микроэкономике обычно излагается неоклассическая теория фирмы. Она-то и составляет главное содержание подобных учебных пособий, тогда как другие излагаемые ниже концепции выступают в качестве альтернативы неоклассической теории. Согласно последней поведение фирмы можно описать с помощью производственной функции, которая определяет нацеленность фирмы на максимизацию прибыли.

Сформулированы двоякого рода предпосылки внутрифирменной эффективности. Во-первых, предполагается, что деятельность фирмы описывается ее производственной функцией, так что при всех возможных комбинациях факторов производства (главным образом труда и капитала) обеспечивается максимальный выпуск продукции. Неспособность достигнуть необходимого сочетания и наиболее полного использования факторов означала бы расточительное использование вводимых ресурсов; принимается допущение, согласно которому такую ситуацию можно считать исключенной. Во-вторых, предполагается, что (если цены факторов производства даны) фирма выбирает комбинацию факторов с наименьшими издержками для каждого возможного объема выпуска продукции. На этой основе строится кривая совокупных издержек, позволяющая вывести кривые средних и предельных издержек.

Выбор подходящей модели фирмы — конкурентной или монополистической — зависит от того, насколько существен «эффект масштаба» («economies of scale»), т. е. экономия на издержках при увеличении объема производства применительно к данному рынку. Но какая бы модель ни использовалась, главной посылкой относительно линии поведения фирмы служит ее установка на максимизацию прибыли. Характеристики данной фирмы (касающиеся определения содержания ее деятельности: что она будет производить и что покупать) обычно принимаются как нечто данное; проблемы внутренней организации (иерархическая структура, процессы внутрифирменного управления) также игнорируются. Соответственно конкуренция на рынке капитала затрагивается редко даже поверхностным образом и еще реже становится предметом глубокого исследования. Тем самым не удивительно, что мно-

гие интересные проблемы фирм и рынков замалчиваются или упускаются из виду вследствие ограниченного толкования фирмы как чисто технологической единицы, для которой не существует проблемы выбора из определенного числа альтернативных возможностей.

За последние 25 лет границы применения этой основной статичной модели были раздвинуты в нескольких направлениях, из которых мы отметим лишь два. Одно из них связано с экономическими последствиями несовершенства информации. Работа Джорджа Стиглера об экономической теории информации и следующие из нее выводы до сих пор сохраняют новаторское значение¹. Именно в этой области следует искать объяснение исследовательской деятельности фирмы, которая была бы аномалией в мире совершенной конкуренции. Другой пример, из которого вытекают важные выводы для изучения рынков труда, — это система признаков-сигналов о состоянии рынка труда (job market signaling), рассмотренная в работе Майкла Спенса². Допустим, что в силу различия способностей рабочие характеризуются неодинаковой производительностью труда и что эти различия могут быть выявлены лишь несовершенным образом и задним числом; как же в таком случае должны взаимодействовать указанные сигналы и шкала ставок заработной платы, чтобы достигалось равновесие на рынке труда, и каковы экономические свойства этого равновесия?

Второе важное направление исследований — изучение поведения фирмы в условиях неопределенности. Для такого анализа часто требуется определить отношение данной фирмы к риску. Обычно предполагается, что фирмы не желают рисковать, хотя рассматриваются и ситуации, когда отношение фирмы к риску нейтрально или даже положительно. Эгнар Сэндмо исследовал поведение фирмы в условиях конкуренции при предположении о неопределенности цен, а Хэйн И. Лилэнд расширил рамки данного подхода, распространив исследование на условия несовершенной конкуренции³. Условия неопределенности спроса предполагают, в частности, что поведение данной фирмы в выборе уровня цен и объема производства продукции обусловлено изменениями уровня постоянных издержек (fixed costs).

Естественный отбор

Доводы Армена Алчиана и Милтона Фридмена относительно экономического естественного отбора (economic natural selection) послужили мощным подкреплением для гипотезы о максимизации прибыли⁴. Если процесс экономического естественного отбора достаточно эффективен, то не имеет значения, каковы намерения предпринимателей и что они готовы делать. Поведение фирмы, не ориентированное на получение максимальной прибыли, не могло бы обеспечить выживания этой фирме в ситуации, когда фирмы выбирают самые различные правила, согласно которым принимаются решения (decision rules). Те фирмы, которые случайно или в силу каких-то причин выберут правила, требующие максимизации прибыли, будут контролировать все большую долю ресурсов и укреплять свои позиции по сравнению с другими фирмами. Тем же, кто не будет следовать этому принципу, придется к нему приспособиться, в противном случае они окажутся перед угрозой вытеснения с рынка⁵.

Сидней Дж. Уинтер оспорил концепцию естественного отбора, находя чрезмерно строгими допущения, необходимые для того, чтобы механизм отбора по признаку отношения фирмы к максимизации прибыли действовал эффективно⁶. Взаимодействие между переменными, определяющими принятие решений внутри фирмы (и в отношениях с конкурентами), а также стохастический характер различного рода сложностей, которые проявляются на уровне отрасли,— все это влияет на эффективность процесса отбора. Такой подход согласуется с утверждением Герберта Саймона о том, что необходимо уделять гораздо больше внимания механизмам приспособления к той обстановке, в которой действует фирма⁷. Хотя более поздняя работа Уинтера, где он связал теорию фирмы с идеями предпринимательского новаторства Шумпетера, свидетельствует о большем оптимизме в отношении процесса отбора, у нас остаются серьезные сомнения в том, что отбор может надежно «работать» в рамках постулатов, сформулированных Алчианом и Фридменом⁸.

Модели управления

Теоретическим основанием моделей управления послужила развитая Берли и Минзом в 30-х годах идея о разделении собственности и контроля⁹. Другое важное положение

ние заключалось в том, что поведение менеджеров не сводится к чисто инструменталистским управленческим функциям — напротив, подобно другим экономическим субъектам, они действуют, руководствуясь собственными интересами. Вместе с тем допущения относительно установки фирмы на максимизацию прибыли остаются в силе.

Но тогда возникают вопросы: что именно максимизируется, при каких ограничениях и с какими поддающимися проверке результатами? К этим вопросам обратились Уильям Дж. Баумоль и Робин Мэррис. Оригинальный подход Баумоля основывался на предпосылке, что менеджеры, управляя фирмами, ориентируются на максимизацию объема продаж при ограничительном условии, предполагающем определенный минимум прибыли; впоследствии он развил свои доводы применительно к динамическому процессу, сформулировав целевую установку фирмы в терминах максимизации роста¹⁰. Мэррис тоже определяет цель фирмы как максимизацию роста при ограничительном условии в виде определенной нормы прибыли¹¹. Хотя эти аргументы служат для утверждения идеи о качестве ином, чем при установке на максимизацию прибыли, поведении фирмы, в более поздней работе Роберта М. Солоу, посвященной этим проблемам, сделан следующий вывод: и те фирмы, которые ориентируются на рост, и те, которые ориентируются на прибыль, реагируют качественно одинаковым образом на изменение таких параметров, как цена факторов производства или изменения в уровне косвенных налогов (либо налога на прибыль)¹².

Другой подход к определению целевой установки фирмы связан с постулированием управленческой функции полезности в более общем плане. Дискреционные модели управления, предложенные Оливером Е. Уильямсоном, построены на той посылке, что менеджеры находят компромисс между «застоем» («slack») и прибыльностью (profitability)¹³. В статичном варианте этих моделей «застой» может проявиться в форме избытка управленческого штата или чрезмерного вознаграждения управленческого персонала, т. е. обеспечения персоналу корпорации чрезмерных возможностей для потребления. В динамическостокхастическом варианте моделей «застой» выражается во внутрифирменной неэффективности; аналогичное явление Харви Лейбенштейн назвал «неэффективностью Х»

(«X-inefficiency»)¹⁴. Подобные дискреционные модели предполагают линию поведения фирмы, качественно отличную от ориентации на максимизацию прибыли и объема продаж (или роста); некоторые аспекты такого подхода служат темой дискуссии¹⁵.

Бихевиористские модели (Behavioral models)

Теоретическим основанием для разработки моделей поведения фирмы послужила работа Ричарда М. Сайерта и Джеймса Дж. Марча¹⁶. Эти модели уже не используют тезис о максимизации тех или иных параметров. Объектом изучения становится сам процесс принятия решений внутри фирмы. Предполагается, что фирма стремится функционировать на каком-то удовлетворительном уровне эффективности (он определяется как «удовлетворяющий» — «satisficing»), поскольку менеджеры не располагают возможностями максимизации. При характеристике целевой нормы эффективности предусматривается механизм, обеспечивающий достижение желательного уровня (an aspiration-level mechanism). Внимание исследователя концентрируется на деятельности функциональных подразделений фирмы (производство, сбыт, финансы и т. п.) и соответствующих заданиях для каждого подразделения, подчиненных общей программе. Общая эффективность функционирования фирмы зависит от того, как идет процесс согласования решений внутри фирмы и каковы внешние условия ее деятельности.

Ключевое понятие этой теории — поиск (search), который может осуществляться в трех следующих формах: локальной, исследовательской и стратегической. Локальный поиск предпринимается фирмой как реакция на невыполнение тех или иных целевых установок для внутрифирменных подразделений. Примером может служить модель фирмы, организованной по образцу пожарной охраны, модель, в которой все внимание руководства функциональных подразделений сосредоточено на решении отдельных конкретных задач — на тушении пожаров. Исследовательский поиск ведется, когда обнаруживаются новые возможности в сфере взаимодействия фирмы с «окружающей средой». Стратегический поиск связан с прилагаемыми фирмой усилиями наилучшим образом подгото-

виться к использованию новых стратегических возможностей. Понятие стратегического поиска не относится, однако, к числу хорошо разработанных аспектов бихевиористской теории и, по сути дела, смыкается по смыслу с принципом максимизации.

Бихевиористская теория (в трактовке Сайерта и Марча) широко использует компьютерное моделирование. Если данная фирма действует в условиях, когда присутствует обратная связь с внешней средой, то можно «выявить» последствия использования всего набора правил, касающихся принятия решений (правил, найденных опытным путем). Баумоль и Ричард Э. Квандт также использовали моделирование для изучения правил, применяемых в процессе принятия решений, а также результатов процесса адаптации фирмы к условиям внешней среды¹⁷. Они утверждают, что, хотя принцип рациональности, наталкивающийся на определенные ограничения, и ставит пределы оптимизации в неоклассическом смысле (оптимизации, предполагающей постоянное поддержание равенства соответствующих предельных величин), рациональность высшего порядка совместима с относительно грубым механизмом принятия решений, направленных на приспособление фирмы к изменившимся «внешним условиям».

Появившиеся недавно работы, выполненные в бихевиористской традиции, представляются в большей степени аналитическими. Некоторые из них заслуживают упоминания. Уинтер и Рой Раднер исследовали простые правила принятия решений, связанных с реакцией фирмы на изменение величины издержек, и сформулировали условия, при которых такие правила оказываются действенными, например: «Концентрируйте все ваши усилия на применении тех средств, которые сулят вам наибольшее сокращение издержек производства»¹⁸.

Ричард Нельсон и Уинтер исследовали эволюционные (evolutionary) модели, в которых основное внимание уделяется процессам поиска и отбора и благодаря которым удалось получить некоторые простейшие инвестиционные правила¹⁹. Хотя в качественном отношении полученные результаты вполне согласуются с неоклассической теорией (например, вывод о том, что увеличение ставок заработной платы влечет за собой повышение капиталовооруженности труда), важно отметить, что Нельсон и Уинтер со всей наглядностью показали механизм этого процесса. В нео-

классической модели, напротив, принцип максимизации и условия конкурентного равновесия просто постулируются. Аналитические результаты, полученные на основе гораздо более реалистичных бихевиористских посылок, естественно, укрепляют нашу уверенность в том, что справедливость бихевиористской теории отнюдь не случайно подтверждается и фактическими данными.

Права собственности

В литературе, посвященной экономическим аспектам прав собственности, главное внимание уделяется вопросу о том, каким образом различные варианты распределения прав собственности (в анализ включаются и неясные случаи распределения и нераспределения собственности прав) обуславливают различные типы экономического поведения. Алчиан был одним из первых авторов, подходящих к анализу хозяйственного поведения с точки зрения прав собственности и показавших специфику этого исследовательского подхода. Он внес важный вклад в систематическую разработку такого подхода как в целом, так и применительно к теории фирмы, в том числе и к теории регулируемого предприятия ²⁰.

Дальнейшее развитие подобная проблематика получила в работах Роналда Х. Коуза и Гарольда Демсеца, привлечших к анализу и вопрос о воздействии внешних факторов на хозяйственную деятельность фирмы и о ее эффективной реакции в указанных случаях. Исследования некоммерческих организаций, государственных учреждений и предприятий с помощью такого метода показали, сколь широк круг вопросов, к которым можно плодотворно применить рассматриваемый подход ²¹.

Издержки по осуществлению хозяйственных сделок (transaction costs)

При рассмотрении деятельности фирмы с точки зрения издержек по осуществлению хозяйственных сделок особенно много внимания уделяется именно тем вопросам микроэкономического анализа, которые игнорируются традиционными теориями фирмы (указанным вопросам здесь отводится даже больше места, чем в теории фирмы, исходящей из распределения прав собственности). Согласно Джону Р. Коммонсу, исходной клеточкой анализа при

таким подходе служит хозяйственная сделка (transaction), а требующая решения проблема состоит в нахождении способа организовать сделки самым эффективным образом²². Такой подход основан на получивших распространение в экономической литературе идеях об ограниченных возможностях рыночного механизма, а также на определенных аспектах теории организации²³. Подобный подход позволяет наглядно показать роль «ограниченной рациональности» и способность участников хозяйственного процесса приспосабливаться к различным обстоятельствам, что предполагает проявление своекорыстных устремлений и использование обманных маневров²⁴. Другие способы установления экономических связей соответственно оцениваются с точки зрения возможностей менее интенсивного использования «ограниченной рациональности» и способности приспосабливаться к меняющимся обстоятельствам²⁵.

Применение данного подхода позволяет анализировать как рыночные, так и внутрифирменные экономические связи. К формам рыночных связей относятся: сложные контракты, включающие оговорки на случай непредвиденных обстоятельств; долгосрочные соглашения по отдельным вопросам; периодически повторяющиеся сделки по продаже наличных товаров. Внутрифирменные экономические связи охватывают организацию однородных по составу групп, простые иерархические системы и различные сложные иерархические структуры. Можно применять метод сравнительного анализа различных институциональных форм связей; в таком случае в качестве «эталона» не рассматривается некий абстрактный (исключающий какую-либо внутреннюю несогласованность) идеал, а об эффективности контрактных отношений можно судить по тем «шероховатостям» (frictions), которые возникают вследствие использования *альтернативных* форм этих связей. Кроме того, важное значение придается организационным аспектам экономических связей. Недостаточно рассматривать внутрифирменные экономические связи, как если бы они были просто перенесены из рыночной сферы; имеет значение и то, как иерархически организуются эти связи, как они подчинены внутрифирменному управлению. Концепция издержек по осуществлению хозяйственных сделок рассматривается ниже в приложении к ряду отдельных проблем.

Применение общетеоретических положений к анализу конкретных проблем

Отношения найма

Исследования, посвященные отношениям найма, можно разделить на две группы. Во-первых, методика, почерпнутая из литературы по экономике информации, применяется к решению проблем, связанных с функционированием рынка труда. Стиглер сводит суть дела к проблеме поиска: рабочие ищут нанимателей, готовых платить, а наниматели — тех, кто нуждается в зарплате; этот «встречный» поиск продолжается до тех пор, пока ожидаемые предельные выгоды и ожидаемые предельные издержки не уравниваются²⁶. Работа Спенса о сигналах с рынка труда (job signaling) представляет собой вариант указанного подхода, как и работа Джозефа Э. Стиглица, хотя последний использует концепции контрактных отношений (которые ниже будут рассмотрены несколько более подробно)²⁷.

Проведенный Саймоном сравнительный анализ договоров купли-продажи (sales contracts) и контрактов о найме (employment contracts) стал классическим вкладом в изучение отношений найма²⁸. Договоры о купле-продаже представляют собой соглашения о выполнении тех или иных работ, тогда как контракты о найме предусматривают использование управленческой власти, причем обе стороны соглашаются, что некоторые конкретные аспекты их взаимоотношений (в известных границах) будут определяться в зависимости от конкретных обстоятельств. Таким образом, приспособляемость (adaptability) к условиям служит ключевым элементом контракта о найме. Когда речь идет о договорах, которые заключаются в условиях неопределенности и для которых сложные контракты, включающие условия на случай непредвиденных обстоятельств, не подходят (ввиду непомерных издержек на их заключение), тогда контракт о найме — *ceteris paribus* — имеет очевидные преимущества по сравнению с договором о купле-продаже*.

Алчиан и Демсетц утверждают, однако, что характеризовать отношения между нанимателем и наемным работником с помощью категории власти — значит впадать в иллюзию²⁹. С их точки зрения, целесообразность контракта

о найме обусловлена нераздельностью технико-экономических связей. Если невозможно (а если возможно, то лишь ценою непомерных затрат) оценить предельный продукт, создаваемый рабочими, которые заняты на работах с бригадной организацией труда, то назначается руководитель, чья функция — контролировать производительность труда рабочих. Более того, руководитель этот предъявляет определенные притязания, приписывая своим усилиям создание всего «остаточного продукта» — излишка сверх намеченного выпуска. Такой излишек и определяется указанными авторами как результат функционирования «классической капиталистической фирмы».

Уильямсон, Уокер и Харрис утверждают, что понятие классической капиталистической фирмы (определенное указанным выше образом) мало что дает, так как нераздельность технико-экономических связей в лучшем случае может объяснить функционирование небольших производственных звеньев³⁰. Эти авторы подчеркивают, что решение производственной задачи требует возобновления контрактов; и если речь идет о таких операциях, на которых рабочие непосредственно на практике овладевают необходимыми навыками, повышая свою квалификацию, то отношения найма следует рассматривать под углом зрения не столько технологии, сколько соображений об экономике издержек по осуществлению сделок. Обеспечить эффективность хозяйственных операций в таком случае — значит организовать соответствующие работы таким образом, чтобы совместные усилия могли обеспечить успешное приспособление фирмы к изменившимся рыночным и технологическим условиям. Исследования «внутрифирменного рынка труда» («internal labor market») могут быть интерпретированы именно таким образом³¹.

Индивидуальные рыночные соглашения о найме на такие работы предполагают периодически возобновляемые переговоры, что само по себе означает для фирмы немалые расходы и мешает ее эффективному приспособлению к меняющейся обстановке. «Внутрифирменные рынки труда» предоставляют возможность так решить эту проблему, что ставки заработной платы «привязываются» главным образом к различным видам работ, а не к определенным работникам. В связи с этим возникает необходимость в соответствующей внутрифирменной системе урегулирования конфликтов. В итоге механизм заключения кол-

ллективных договоров об условиях найма так взаимодействует с механизмом внутрифирменной организации, что решаются общие задачи и в целом достигается снижение издержек по осуществлению хозяйственных сделок.

Вертикальная интеграция

Маккензи рассматривает проблему вертикальной интеграции, полагая, что структура производства идеальна³². В центре исследования стоит следующий вопрос: как сказывается на эффективности тот факт, что какие-то промежуточные товары или услуги (которые используются в производстве, сочетаясь в различных пропорциях с другими факторами производства, поставляемыми на конкурентной основе) удастся приобрести лишь на монополистических условиях. Материальные стимулы, побуждающие фирму, расположенную «ниже» по технологической цепочке, неэффективно (с точки зрения уровня реальных издержек производства) сочетать факторы производства, исчезают в тех случаях, когда монополистическое предложение соответствующих товаров или услуг и фирма, занятая промежуточным использованием этих товаров или услуг, объединяются между собой. Эта идея получила развитие в работах ряда авторов, а Фредерик Уоррен-Боултон использовал ее для оценки последствий интеграции на рынках конечного продукта³³.

В основе предложенного Стиглером объяснения вертикальной интеграции лежат наблюдения за реальным жизненным циклом данной отрасли: интеграционные связи фирм складываются на ранней стадии развития этой отрасли, с течением времени они играют все меньшую роль и вновь оживляются, когда отрасль вступает в стадию упадка³⁴. При таком подходе используют традиционный аппарат кривых издержек; теоретической же основой этого подхода служит положение Адама Смита о том, что разделение труда лимитируется размерами рынка.

Похоже, однако, что логическое обоснование описанного Стиглером типа поведения фирмы исходит из того же принципа экономии издержек по установлению экономических связей³⁵. Его соображения чрезвычайно близки к аргументации, которая была развита применительно к отношениям найма. В тех случаях, когда существует

ограниченное число поставщиков, а также оказывается существенным то, что нужные сведения приобретаются непосредственно в процессе деятельности (learning by doing), изолированные соглашения на рыночной основе сопряжены с риском, которым чреват всякий процесс торга. В остальных случаях к выгоде всех специализация одной или нескольких фирм будет, видимо, характеризовать условия предложения как на ранней, так и на поздней стадиях жизненного цикла данной отрасли. Иначе говоря, развитие технологии не служит препятствием для контрактных отношений; решающая роль принадлежит соглашениям, относящимся к уровню издержек по установлению экономических связей.

Нельзя, однако, рассматривать внутрифирменные экономические связи, как если бы они были просто перенесены в фирму из рыночной сферы. Важную роль играет здесь и внутрифирменное регулирование этих связей. Эти проблемы исследовал Джон Батрик, проделавший интересный анализ «внутрифирменной контрактной системы» («inside contracting system»), которая получила распространение на предприятиях обрабатывающей промышленности в Новой Англии после гражданской войны и была впоследствии вытеснена более всеобъемлющими формами управления³⁶. Гарантируя целостность собственности на предприятия и оборудование, «внутрифирменная контрактная система» оставляла за руководителями подразделений фирмы широкую автономию. Они не только нанимали рабочих и осуществляли надзор за рабочей силой, но и ежегодно вели переговоры с руководством компании о сдельных ставках оплаты труда. Все это создавало ряд проблем, которые по большей части сводились к конфликтам между владельцем фирмы и руководителями внутрифирменных подразделений по поводу эффективного приспособления фирмы к непредвиденным изменениям на рынке. Такие конфликты, по природе своей относящиеся к сфере установления экономических связей, объяснялись неполнотой соответствующих контрактов и склонностью работодателей на подрядных началах руководителей своеобразно использовать имевшуюся только у них информацию, а также преимущества, даваемые им опытом. Чтобы преодолеть эти помехи для эффективного приспособления фирмы к условиям рынка, пришлось преобразовать отношения квазиавтономии таким образом, что руководители

внутрифирменных подразделений стали служащими и утратили возможность претендовать на часть прибыли от соответствующих операций.

Олигополия

Тонкий анализ проблемы олигополии, проделанный Уильямом Феллнером, сегодня считается классическим. Феллнер утверждает, что для олигополистических рынков невозможно выводить определенные цены и объемы выпуска продукции из взаимодействия спроса и предложения, которое складывается под влиянием технологических параметров и функций полезности³⁷. Напротив, немногочисленность контрагентов в условиях олигополии ведет к расширению сферы неопределенности. Хотя общепринятую теорию цен и можно использовать для очерчивания этой сферы, необходимо понятие «предположительной взаимозависимости» (*«conjunctural interdependence»*), чтобы установить, как именно осуществляется выбор в этих границах.

Признанная концепция взаимозависимости лежит в основе подхода, связанного с рассмотрением барьеров для доступа фирмы в данную отрасль, подхода, вызвавшего большой интерес в плане теории и политики регулирования. Этот подход был развит в работах Джо С. Бэйна и Паоло Силос Лабини, а завершенность и элегантность ему придал Франко Модильяни³⁸. Фирмы, уже действующие в данной отрасли, как предполагают, ориентируются на получение максимальной прибыли и при этом руководствуются правилом, что уровень назначаемых ими продажных цен не должен стимулировать проникновение в отрасль потенциальных конкурентов. Из этой теории вытекает ряд поддающихся проверке выводов, согласно которым превышение цены товара над минимальными издержками его производства предстает как результат влияния таких факторов, как экономия, обусловленная ростом масштабов производства, размеры рынка и эластичность спроса.

Стремясь провести глубокое исследование проблемы олигополии под углом зрения поведения малых групп, Алмарин Филлипс и Уильямсон обратились к соответствующей литературе по теории организации и социальной психологии³⁹. Так, они выявили ключевое значение взаимных контактов и факторов, влияющих на их эффек-

тивность. Динамический подход к исследованию межфирменных отношений позволяет сделать любопытный вывод, а именно: степень успеха тайных соглашений между фирмами изменяется в прямой зависимости от рыночной ситуации, в которой они действуют, так что в условиях вялого спроса и избытка мощностей подобные сговоры, надо полагать, можно легко обнаружить.

Стиглер исходит из того, что олигополисты посредством тайных соглашений стремятся максимизировать прибыли всех участвующих сторон; он пытается установить факторы, от которых зависит реализация таких намерений⁴⁰. Хотя Стиглер и признает, что сговаривающиеся фирмы должны как-то достигать соглашения о структуре цен, его внимание всецело сконцентрировано на проблеме осуществления подобных негласных соглашений. При этом его модель олигополии просто исходит из существования более или менее сложной структуры цен, предполагая (по крайней мере в неявном виде), что такая структура в «достаточной степени» отражает неоднородность продукта и покупателей, а также принимает во внимание риск привлечения в рассматриваемую отрасль потенциальных конкурентов.

Поскольку законным путем просто невозможно проверить, совпадают ли цены, объявленные продавцами, с фактическими ценами продажи (к тому же результаты подобной проверки всегда могут оказаться ненадежными), постольку тайное снижение цен можно выявить, лишь обратившись к ценам, уплаченным покупателями. Стиглер утверждает, что обычным средством обнаружения негласных скидок могут служить методы статистического анализа. В частности, основной признак того, что данная фирма предоставляет тайные скидки, — заключение ею таких сделок, которые при «реальной» расстановке сил она не смогла бы совершать. Статистические методы исследования проблемы олигополии позволяют делать некоторые выводы: 1) тайные соглашения фирм более эффективны на тех рынках, где покупатели точно сообщают об уплаченных ими ценах (как это делается, например, при правительственных закупках); 2) возможности тайных соглашений ограничены, если состав покупателей постоянно меняется (например, в строительстве); 3) эффективность тайных соглашений находится в обратной зависимости от количества продавцов и покупателей (а также от доли

новых покупателей) и в прямой зависимости от величины, характеризующей разрыв между величиной различных фирм-продавцов.

Более общий подход к исследованию олигополии заключается в трактовке этой проблемы как проблемы договорных отношений (*contracting problem*) ⁴¹. Соглашение между двумя и более сторонами будет тогда считаться привлекательным, если: 1) предмет соглашения (товар, услугу или образ действия) можно детально охарактеризовать в письменном виде; 2) данная совместная акция может принести общий выигрыш; 3) применение данного соглашения в условиях неопределенности не послужит поводом для дорогостоящего торга между сторонами; 4) контроль за соблюдением соглашения не требует больших издержек; 5) обнаруженные нарушения влекут за собой соразмерные взыскания, причем указанная процедура «наказаний» не предполагает особенно больших затрат. Анализ олигополистических соглашений как формы экономических связей позволяет сделать вывод, что (если не считать некоторых особых случаев) олигополистический тайный сговор провести в жизни нелегко.

Возможность разработки, осуществления и принудительного обеспечения сложных межфирменных соглашений, ориентированных на максимизацию прибыли всех участников, лимитируется факторами, значение которых можно объединить понятием «ограниченной целесообразности» (*«bounded rationality»*) (сложный контракт, в должной мере гарантирующий приспособление фирм к условиям неопределенности, невозможно составить или же составление его обойдется непомерно дорого). Другое препятствие состоит в том, что условия этих соглашений не носят принудительного характера. Те или иные участники соглашения могут отказаться от его выполнения, если им это будет выгодно, и их можно призвать к порядку лишь посредством рыночных «репрессий», что может еще больше ослабить негласную договоренность. Итак, олигополию в отрасли не следует некритически отождествлять с ситуациями господства какой-либо одной фирмы или монополии. Монополист не нуждается в сложных контрактных связях или в использовании рыночных факторов, чтобы «поставить на место» нарушителя негласного сговора. Эти различия между олигополией и монополией никак нельзя недооценивать.

Сайерт и Де Гроот воспользовались предложенными Байесом моделями процесса принятия решений, чтобы по-новому подойти к проблеме дуополии ⁴². Вместо предположения, согласно которому оба дуополиста одновременно обнаруживают «близорукость», руководствуясь правилами, которые предполагают оптимизацию текущего дохода (такая посылка характерна для моделей Курно и дальнейших разработок на их основе), Сайерт и Де Гроот выдвинули предположение, что участники принимают решения в перемежающиеся отрезки времени и следуют одинаковым правилам принятия решений на протяжении смежных двух периодов; при этом каждый участник принимает такое решение, благодаря которому он максимизирует в долгосрочной перспективе свою совокупную прибыль, если другие участники действуют подобным же образом. Тогда, используя Байесов подход, можно показать, как достигается кооперативное решение.

Конгломераты

Структурный феномен, определяемый как конгломератная форма организации, вот уже на протяжении двух десятилетий представляет собой своего рода аномалию с точки зрения государственной политики регулирования. Источником путаницы в этом вопросе представляется неспособность принятой микроэкономической теории усмотреть во внутренней организации фирмы интересный объект для изучения.

Чтобы представить эту проблему должным образом, следует заметить, что конгломерат — это просто диверсифицированный вариант многофилиальной структуры, которую в 20-е годы начали использовать в рамках крупной корпорации как средство обеспечения контроля (и позитивного стимулирования). Корпорация строит свою организационную структуру не по функциональным линиям (производство, маркетинг, финансы и т. д.), определяя каждой из них самостоятельные задания, которые в крупных фирмах могут быть четко сформулированы, а расчленяется на несколько полуавтономных в оперативном отношении филиалов, руководители которых несут ответственность за их функционирование. Чендлер в своей классической работе рассмотрел процесс перехода крупной корпорации от организации на функциональной основе к

многофилиальной структуре ⁴³. Лоренс Франко описывает распространение этой организационной формы в Европе 60-х годов ⁴⁴.

В деле организации филиалов залогом успеха служит разделение стратегических и оперативных решений. Стратегические решения о распределении ресурсов между филиалами должны быть прерогативой центрального руководства; оперативные решения — прерогативой филиалов. Таким образом, центральное руководство берет на себя функции, выполнение которых обычно ассоциируется с функционированием рынков капитала. В самом деле, конгломератный вариант многофилиальной структуры можно рассматривать как «рынок капитала в миниатюре» («miniature capital market»). Хотя его инвестиционные возможности ограничены, они используются фирмами с основательным знанием дела ⁴⁵.

Регулирование

В последние десять лет наблюдался новый сильнейший прилив интереса к изучению регулирования. Это было отчасти результатом появления работы Харви Эверча и Лилэнда Джонсона, которые показали, что воздействие факторов, ограничивающих влияние нормы прибыли на распределение ресурсов, можно легко оценить с помощью неоклассической модели ⁴⁶. Такие факторы-«ограничители» побуждают фирму скорее использовать более капиталоемкую технологию, чем руководствоваться соображениями об уменьшении издержек производства. Появились и более общие трактовки этой модели благодаря прежде всего Элвину Клеворику и Элизабет Бейли ⁴⁷. Однако, как отмечает Пол Джоскау, модель Эверча — Джонсона и последующие ее варианты не отражают сути процесса регулирования ⁴⁸. Они упускают такого рода институциональные детали, которые трудно уловить с помощью неоклассического исследовательского аппарата. Столь же неопределенны возможности применения этих моделей в сфере политики.

Стиглер выдвинул концепцию, претендующую на роль теории регулирования на основе спроса и предложения. Согласно ей собственные интересы отраслей требуют регулирования, при этом правительство выступает в качестве поставщика ⁴⁹. Хотя этот подход вызвал значительный

интерес, показательно все же, что соответствующие диаграммы спроса и предложения до сих пор так и не были разработаны. Причины этого, возможно, кроются в том, что сами оси координат так и не были четко определены и параметры сдвига, обычно связываемые с меняющимся местоположением кривых спроса и предложения, так и не были выделены в явном виде. Джоскау отмечает, что в этом отношении данная концептуальная схема оставляет желать лучшего.

Подход к проблеме регулирования с позиций контрактных отношений был предложен Демсецом, утверждавшим, что можно получить удовлетворительные результаты, если вместо регулирования практиковать торги с предоставлением исключительного права на осуществление определенной деятельности (*franchise bidding*)⁵⁰. Для этого необходимо возвращаться «к самому началу» организации контрактных отношений. Слабость традиционного анализа состоит в неспособности исследователей увидеть, что количество участников соответствующих торгов *ex ante* — это одно, а условия поставок *ex post* — нечто совсем другое. И хотя в результате экономии, обеспечиваемой расширением масштабов производства, в конце концов неизбежно должен будет остаться лишь один поставщик, на начальной стадии торгов вполне вероятна конкуренция между многими компаниями. Если большое число претендующих на успех участников торгов соперничают между собой за получение контракта (за рынок сбыта для таких товаров или услуг, издержки производства которых снижаются с увеличением масштабов производства), то формирующаяся в итоге цена не обязательно должна отражать воздействие чьей-либо монополистической мощи. Повторение торгов через регулярные промежутки времени позволит фирмам успешно приспосабливаться к изменяющимся условиям и сохранять преимущества конкуренции. Познер поддерживает рассмотренную выше идею замены регулирования торгами и специально подчеркивает, что такой подход должен практиковаться в условиях максимальной общественной информированности — вплоть до телевизионных репортажей о торгах⁵¹.

Исследование на микроэкономическом уровне проблем договорных отношений, связанных с заключением исключительных контрактов, — как в общем плане, так и применительно к использованию возможностей телевидения —

обнаруживает, однако, что эта система организации сопряжена с гораздо более серьезными трудностями, чем признают ее сторонники⁵². Так, в отношении многих отраслей коммунальных услуг оценка конкурирующих предложений о заключении контракта, осуществляемая на основе какой-то единой шкалы, представляется делом малоэффективным, если это вообще реально. Далее, приходится решать трудные вопросы, связанные с определением стандартного качества и контролем за качеством предоставляемых услуг; должны быть предусмотрены и «адаптационные» меры фирмы на период действия заключенного контракта. Наконец, фирмы, которые сумели заключить контракт, получают преимущества, связанные с приобретением все большего опыта в процессе практической деятельности; вместе с тем в случаях, когда по истечении срока соглашения контракт с указанной фирмой не возобновляется, неизбежно возникают сложные проблемы оценки различных видов материального имущества. Поэтому как только принимается первоначальный заказ на поставку, ослабевает уверенность в том, что заключение последующих контрактов будет происходить на основе конкуренции. Приведенные соображения не являются чисто умозрительными. В практическом отношении контракты со специальными привилегиями, как правило, связаны с тем, что фирмы должны располагать довольно разветвленным административным аппаратом, способным преодолеть упомянутые трудности. В результате имеет место существенное обострение предполагаемой такой системой дихотомии между «регулирующим контролем» (*regulatory controls*), с одной стороны, и функционированием «естественных экономических сил» — с другой.

Что касается новейших подходов к исследованию проблемы регулирования, наиболее перспективными представляются бихевиористский подход и неоклассическая постановка проблемы регулирования применительно к условиям дуополии⁵³. Бихевиористский анализ Джоскау сконцентрирован на изучении организационной структуры, средств регулирования и методов его осуществления, причем особое внимание автор уделяет тому, каким образом вся эта система приспосабливается к серьезным изменениям экономических и политических условий. Неоклассический подход Спенса основан на признании того, что при анализе обладающих полезностью услуг можно выде-

лить два различных аспекта — уровень цен и качество услуг. Рассчитываются кривые реакции (reaction curves), согласно которым стратегия регулирующего учреждения предполагает оптимизацию цен, тогда как фирмы приспосабливаются к сложившейся ситуации, меняя качество услуг. В этих схемах рассматриваются как взаимодействия, описываемые моделями Курно, так и ситуации лидирования. Исследования такого рода показали, что при достаточно реалистических предпосылках регулирования нормы прибыли, по-видимому, открывает более выгодные перспективы, нежели регулирование цен.

Рынки

Хотя в предыдущих разделах более подробно рассматривались проблемы фирмы, а не характеристики рынков, нельзя упускать из виду один из наиболее важных разделов в литературе о фирмах и рынках, появившийся после 1950 г. Фирмы и рынки не только могут получить, но и действительно получают в литературе новую трактовку: они представляют собой альтернативные способы организации экономических связей. Более того, их объединяют отношения симбиоза.

Резюмируя, можно сказать, что основная идея исследований такова: в условиях, когда рыночный механизм испытывает значительные трудности при осуществлении сложных операций, имеет смысл изъять эти операции из рыночной сферы и заключить их в рамки фирмы. Так возникает внутрифирменный рынок труда — средство сокращения тех издержек, которые сопряжены с системой автономных рыночных соглашений о найме на непривлекательные работы; вертикальная интеграция служит фирме для того, чтобы за счет внутрифирменной организации компенсировались трудности на рынках промежуточных продуктов; при конгломератной форме организации фирма, по существу, «принимает на себя» функции, обычно осуществляемые рынками капитала. Словом, фирмы и рынки функционируют в теснейшем единстве друг с другом, и это обстоятельство должно учитываться в теоретических исследованиях. Такой подход в корне отличается от традиционного взгляда, согласно которому фирмы и рынки считаются «естественными» объектами анализа, границы

Между которыми заведомо предопределены (как будто они установлены каким-то специальным законом) и могут восприниматься как нечто заранее данное ⁵⁴. По мере того как исследования об ограниченных возможностях рыночного механизма становятся все более утонченными, выясняется малая продуктивность подобных искусственных построений — в последнее время разработан сравнительный институциональный подход к изучению фирм и рынков ⁵⁵.

Хотя такие более общие институциональные исследования, посвященные фирмам и рынкам, занимают видное место в соответствующей новейшей литературе, заслуживает признания и значительный прогресс в анализе собственно рыночной сферы. Особенно следует отметить новаторскую работу Эрроу о рыночных контрактах, предусматривающих различные оговорки на случай непредвиденных обстоятельств, а также использование этих идей при изучении факторов риска ⁵⁶. Существенный вклад в развитие этого направления внесли, в частности, Жерар Дебре и Рой Раднер ⁵⁷. Джеймс Мид немало почерпнул из этой литературы, разрабатывая интересную трактовку индикативного планирования ⁵⁸. Возможно, непредвиденный, но все-таки важный побочный результат упомянутых исследований состоит в том, что они позволили основательнее оценить круг возможностей, которыми располагает рыночный механизм. До тех пор пока не были ясно сформулированы строгие предпосылки, которые очерчивают необходимые условия существования целостной системы сделок на срок и выполнения ею своих (идеальных) функций распределения ресурсов, всякие попытки поставить под сомнение обманчивую идею насчет всемогущества рынков поневоле носили предположительный характер.

Заслуживают упоминания и интересные результаты в области изучения конкурентного равновесия и оптимальности по Парето, достигнутые с помощью математической теории линейных пространств ⁵⁹. Исследования такого рода повлекли за собой уход в изысканно утонченные сферы теории общего равновесия, причем некоторые важные выводы в этой области вызвали серьезные возражения ⁶⁰.

Заключение

Содержащийся в данной главе общий обзор исследований по проблеме фирм и рынков, проведенных за последние 25 лет, по необходимости носит выборочный характер. Тем не менее можно сделать следующий вывод: указанная область экономического анализа служила объектом самого активного интереса исследователей и была отмечена немалыми достижениями. Неоклассическая теория продемонстрировала свою жизнеспособность, но вместе с тем для изучения проблем, которые в принципе плохо поддаются неоклассическому анализу, с очевидным успехом применялись иные исследовательские подходы. В качестве примера можно сослаться на сравнительное институциональное изучение вопросов, связанных с эффективностью альтернативных способов организации конкретных отношений. Другой пример — исследование институциональных проблем под углом зрения бихевиористской теории. Представляется, что в ближайшее десятилетие возможно плодотворное и взаимодополняющее развитие всех указанных направлений — неоклассической теории, концепции экономических связей и бихевиористского подхода.

Пенсильванский университет

¹ Stigler G. J. The Economics of Information.— *Journal of Political Economy* 69 (June 1961), p. 213—225.

² Spence A. M. Market Signalling. Cambridge, Harvard University Press, 1974.

³ Sandmo A. On the Theory of the Competitive Firm under Price Uncertainty.— *American Economic Review* 61 (March 1971), p. 65—73; Leland. Theory of the Firm Facing Uncertain Demand.— *American Economic Review* 62 (June 1972), p. 278—291.

⁴ Alchian A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory.— *Journal of Political Economy* 58 (June 1950), p. 211—221; Friedman. Essays in Positive Economics. Chicago, University of Chicago Press, 1953.

⁵ Исследование этого довода приводится в статье: Becker G. S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis.— *Journal of Political Economy*, Supplement, 70 (October 1962), p. 9—44.

⁶ Winter S. G. Economic Natural Selection and the Theory of the Firm.— *Yale Economic Essays* 4 (Spring 1964), p. 225—272.

⁷ Simon H. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Sciences.— *American Economic Review* 49 (June 1959), p. 253—283.

⁸ См., например: Winter S. G. Satisficing, Selection and the Innovating Remnant.— *Quarterly Journal of Economics* 85 (May 1971), p. 237—261.

⁹ Berle A. A. and Means G. C. The Modern Corporation and Private Property. New York, Commerce Clearing House, 1932.

¹⁰ Baumol W. J. The Theory of Expansion of the Firm.— *American Economic Review* 52 (December 1962), p. 1078—1087; and Business Behaviour, Value and Growth. New York, Macmillan, 1970.

¹¹ Marris R. L. Economic Theory of Managerial Capitalism. London, Macmillan & Co. 1964.

¹² Solow R. M. Some Implications of Alternative Criteria for the Firm.— B: Marris R. and Wood A. (eds.). The Corporate Economy. London, Macmillan & Co., 1971.

¹³ Williamson O. E. The Economics of Discretionary Behavior. Englewood Cliffs, N. Y. Prentice-Hall, 1964, и Corporate Control and Business Behavior. Englewood Cliffs, N. Y., Prentice-Hall, 1970.

¹⁴ Leibenstein H. Allocative Efficiency vs. X-Efficiency.— *American Economic Review* 56 (June 1966), p. 392—415.

¹⁵ См., например: Rees R. A Reconsideration of the Expense Preference Theory of the Firm.— *Economica* 41 (August 1974), p. 295—307.

¹⁶ A Behavioral Theory of the Firm. Englewood Cliffs, N. Y., Prentice-Hall, 1963.

¹⁷ Baumol W. J. and Quandt R. E. Rules of Thumb and Optimally Imperfect Decisions.— *American Economic Review* 54 (March 1964), p. 23—46.

¹⁸ Winter S. G. Cost Reduction and Input Proportions, Discussion Paper, Institute of Public Policy Studies, University of Michigan, Ann Arbor, August 1974; Radner R. A Behavioral Model of Cost Reduction.— *Bell Journal of Economics* 6 (Spring 1975), p. 196—215.

¹⁹ Nelson R. and Winter S. G. Toward an Evolutionary Theory of Economic Capabilities.— *American Economic Review* 63 (May 1973), p. 440—486, и Factor Price Changes and Factor Substitution in an Evolutionary Model.— *Bell Journal of Economics* 6 (Autumn 1975), p. 466—486.

²⁰ Alchian A. A. The Basis of Some Recent Advances in the Theory of Management of the Firm.— *Journal of Industrial Economics* 14 (February 1965), p. 30—41; Alchian. Corporate Management and Property Rights.— B: Manne H. G. (ed.). Economic Policy and Regulation of Corporate Securities. Washington, D.C. American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1969; Alchian and Kessel R. Competition, Monopoly and the Pursuit of Pecuniary Gain, Aspects of Labor Economics. Princeton, N. Y., Princeton University Press, 1962.

²¹ Coase R. H. The Problem of Social Cost.— *Journal of Law and Economics* 3 (October 1960), p. 1—44; Demsetz H. Toward of Property Rights.— *American Economic Review* 57 (May 1967), p. 347—359; Pauly M. V. and Redisch M. A. The Not-for-Profit Hospital as a Physician's Cooperative.— *American Economic Review* 63 (March 1973), p. 87—99; McKean R. N. Property Rights within Government, and Devices to Increase Govern-

mental Efficiency.— *Southern Economic Journal* 39 (October 1972), p. 177—186; Furubotn E. G. and Pejovich S. Property Rights and the Behaviour of the Firm in a Socialist State: The Example of Yugoslavia.— *Zeitschrift für Nationalökonomie* 30 (1970), p. 431—454.

²² Cm.: Commons G. R. Institutional Economics. New York, Macmillan, 1934.

²³ Cm., например: Arrow K. L. The Organization of Economic Activity.— B: The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System, Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session. Washington, D.C., Government Printing Office, 1969, p. 59—73.

²⁴ Simon H. A. Models of Man. New York, John Wiley & Sons, 1957; Coffman I. Strategic Interaction. Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 1969.

²⁵ Williamson O. E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York, The Free Press, 1975.

²⁶ Stigler G. J. Information in the Labor Market.— *Journal of Political Economy* 70 (February 1962), p. 94—105.

²⁷ Spence. Market Signalling; Stiglitz J. E. Incentives, Risk and Information: Notes Towards a Theory of Hierarchy.— *Bell Journal of Economics* 6 (Autumn 1975), p. 552—579

²⁸ Simon H. A. A Formal Theory of the Employment.— *Econometrica* 19 (July 1951), p. 180—196.

²⁹ Alchian A. and Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization.— *American Economic Review* 62 (December 1972), p. 777—795.

³⁰ Williamson O. E., Wachter M. L. and Harris J. E. Understanding the Employment Relation: The Analysis of Idiosyncratic.— *Bell Journal of Economics* 6 (Spring 1975), p. 250—278.

³¹ Doeringer P. and Piore M. Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington, Mass., D.C. Heath, 1971.

³² McKenzie L. Ideal Output and the Interdependence of Firms.— *Economic Journal* 61 (December 1951), p. 785—803.

³³ Vernon J. M. and Graham P. A. Profitability of Monopolization by Vertical Integration.— *Journal of Political Economy* 79 (July—August 1971), p. 924—925; Schmalensee R. L. A Note on the Theory of Vertical Integration.— *Journal of Political Economy* 81 (March—April 1973), p. 442—449; Warren-Boulton F. Vertical Control with Variable Proportions.— *Journal of Political Economy* 82 (July—August 1974), p. 783—802.

³⁴ Stigler G. J. The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market.— *Journal of Political Economy* 59 (June 1951), p. 185—193.

³⁵ Cm.: Williamson. Markets and Hierarchies.

³⁶ Buttrick J. The Inside Contracting System.— *Journal of Economic History* 12 (Summer 1952), p. 205—221.

³⁷ Fellner W. Competition Among the Few. New York, Knopf, 1949.

³⁸ Bain J. S. Barriers to New Competition. Cambridge, Harvard University Press, 1956; Sylos-Labini P. Oligopole and Technical Progress, trans. Elizabeth Henderson. Cambridge,

Harvard University Press, 1962; Modigliani F. New Developments on the Oligopoly Front.— *Journal of Political Economy* 66 (June 1958), p. 215—232.

³⁹ Phillips A. Market Structure, Organization, and Performance. Cambridge, Harvard University Press, 1962; Williamson O. E. A Dynamic Theory of Interfirm Behaviour.— *Quarterly Journal of Economics* 79 (November 1975), 579—607.

⁴⁰ Stigler G. J. A Theory of Oligopoly.— *Journal of Political Economy* 72 (February 1964), p. 44—61.

⁴¹ См., например: Posner R. A. Natural Monopoly and Its Regulation.— *Stanford Law Review* 21 (February 1969), p. 548—643; Williamson. Markets and Hierarchies.

⁴² Cyert R. M. and De Groot M. H. Bayesian Analysis and Duopoly Theory.— *Journal of Political Economy* 78 (September 1970), p. 1168—1184, и An Analysis of Cooperation and Learning in a Duopoly Context.— *American Economic Review* 63 (March 1973), p. 24—37.

⁴³ Chandler A. D., Jr. Strategy and Structure. New York, Doubleday, Anchor Books, 1966.

⁴⁴ Franko L. G. The Growth, Organizational Efficiency of European Multinational Firms: Some Emerging Hypotheses. Colloques International Aux C.N.R.S. 549 (1972), p. 335—366.

⁴⁵ Hamilton W. F. and Moses M. A. An Optimization Model for Corporate Financial Planning.— *Operations Research* 21 (May—June 1973), p. 677—692.

⁴⁶ Averch H. and Johnson L. L. Behaviour of the Firm Under Regulatory Constraint.— *American Economic Review* 52 (December 1962), p. 1052—1069.

⁴⁷ Klevorick A. K. The Behaviour of a Firm Subject to Stochastic Regulatory Review.— *Bell Journal of Economics* 4 (Spring 1973), p. 57—88; Bailey E. Economic Theory of Regulatory Constraint. Lexington, Mass. D.C. Heath, 1973.

⁴⁸ Joskow P. L. Inflation and Environmental Concern: Structural Change in the Process of Public Utility Price Regulation.— *Journal of Law and Economics* 17 (October 1974), p. 291—328.

⁴⁹ Stigler G. J. The Theory of Economic Regulation.— *Bell Journal of Economics and Management Science* 2 (Spring 1974), p. 3—21.

⁵⁰ Demsetz H. Why Regulate Utilities? — *Journal of Law and Economics* 11 (April 1968), p. 55—56.

⁵¹ Posner P. A. Economic Analysis of Law. Boston, Little-Brown, 1972.

⁵² См.: Williamson O. W. Franchise Bidding for Natural Monopolies — in General and with respect to CATV.— *Bell Journal of Economics* 7 (Spring 1976), p. 69—88.

⁵³ Joskow L. Inflation and Environmental Concern; Spence A. M. Monopoly, Quality and Regulation.— *Bell Journal of Economics* 6 (Autumn 1975), p. 417—429.

⁵⁴ См. The Nature of the Firm.— *Economica* 4 (1937), p. 386—405.— B: Stigler G. J. and Boulding K. E. (eds.). Reading in Price Theory. Homewood, Ill., Richard D. Irwin, Inc., 1952.

⁵⁵ См.: Arrow. The Organization of Economic Activity,

⁵⁶ Arrow K. J. Theory of Risk-Bearing. Chicago, Markham, 1971.

⁵⁷ Debreu G. Theory of Value. New York, Wiley, 1959; Radner R. Competitive Equilibrium under Uncertainty.— *Econometrica* (January 1968), p. 31—58; Rander. Problems in the Theory of Markets under Uncertainty.— *American Economic Review* 60 (May 1970), p. 454—460.

⁵⁸ Meade J. E. The Controlled Economy. Albany, N. Y., State University of New York Press, 1972.

⁵⁹ Koopmans T. C. Three Essays on the State of Economic Science. New York, 1957.

⁶⁰ Gordon R. A. Rigor and Relevance in a Changing Institutional Setting.— *American Economic Review* 66 (March 1976), p. 1—14.

11. ФИНАНСОВАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Дуглас Викерс

Проблема времени, если правильно понимать маршалловские «Принципы», высится как загадка в самом центре экономической теории. «Репрезентативная фирма» Маршалла, принадлежащая ему же метафора о деревьях и лесе, введенная Пигу концепция оптимальных размеров фирмы — все это познавательные конструкции, предназначенные для того, чтобы согласовать реальности экономического поведения в исторически конкретных условиях с тем, чему надлежало стать вневременной и статической теорией¹. История экономической мысли сыграла здесь злую шутку: в позднейшем микроэкономическом анализе великий замысел Маршалла — «изучать определенную экономику на данной стадии ее исторического развития»² — оказался погребенным под толщей представлений о вневременном равновесии. Многие новейшие открытия — результат возврата к идеям конкретного времени и неравновесия идеям, предвосхищенным некогда Маршаллом.

Настойчивое утверждение Маршалла об «огромной важности фактора времени... (этого) источника величайших трудностей в экономическом анализе»³ в 30-х годах было переиначено в духе высказываний, например, Джоан Робинсон, которая писала в своей⁴ пользовавшейся большим влиянием работе «Экономическая теория несовершенной конкуренции» (*Economics of Imperfect Competition*): «Метод, предлагаемый в этой книге, — это метод исследования состояния равновесия. Отсутствуют всякие упоминания о последствиях, связанных с движением времени... не исследуется и процесс перехода от одного состояния равновесия к другому...»⁴. Впоследствии, правда, проф. Робинсон убедительней других экономистов смогла показать необходимость включения в экономический анализ фактора времени, в этом, в частности, нашла проявление ее поразительная научная четкость.

Хотя экономисты маршалловской школы «изучали реальный мир в духе уважения к нему»⁵, охотники создавать модели едва ли не полностью отбросили ту осторожность, которая была присуща самому Маршаллу. «Мы не можем безошибочно предвидеть будущее. Могут случаться неожиданности, и действующие сегодня тенденции могут измениться, так и не успев... целиком и полностью реализоваться». Именно эти возможные неожиданности послужили «источником многих трудностей, на которые наталкивались попытки применить экономические доктрины к анализу практических проблем»⁶.

Кейнс, конечно же, «уловил» проникновение в анализ неопределенности (в том смысле, в каком этим термином пользовался Найт): «Он перевел дискуссию из плана вневременных статических состояний в настоящее время в план происходящего здесь и теперь, где прошлое — неизменно, а будущее — неизвестно»⁷. Такое представление о неопределенности (как о чем-то, не поддающемся полному уяснению и количественной оценке), неотделимое от центральных идей учения Кейнса, стало впоследствии объектом вновь вспыхнувшего интереса. Пол Дэвидсон напомнил, что Кейнс отвергал модели, в которых «факты и ожидания в любой данный момент времени рассматриваются как заданные в определенной и поддающейся исчислению форме. Предполагалось, что подобные расчеты вероятности... позволяют свести неопределенность до того же «статуса исчисляемости», какой имеет сама определенность. Я обвиняю классическую экономическую теорию в том, что она представляет собой одну из тех милых, безобидных игрушек, с помощью которых пытаются изучать текущие события, отвлекаясь от того, что мы очень мало знаем о будущем»⁸. Правильный подход состоит в том, что «риск можно свести (посредством вероятностных расчетов) к определенности, а неопределенность — нельзя»⁹. В поэтической формуле Шэкла о «бесконечном путешествии человека в бездну времени» схвачена суть дела и выразительно акцентирована рассматриваемая проблема¹⁰.

Вальрасовские модели

Для теории фирмы, «растворенной» в теории оптимального экономического поведения, вневременной, статический, неподвижный и ограниченный рамками равно-

весия шаблон означал следование неовальрасовской ортодоксии и разрыв с потенциально более плодотворной маршалловской традицией. С точки зрения Вальраса, мир в каждый данный момент времени может быть описан системой совместно рассматриваемых уравнений, в которых заданы экономические ресурсы, предложение факторов производства, а также знания, предпочтения и вкусы тех, кто принимает решения и осуществляет соответствующие оптимальные стратегии. Проблема неопределенности решалась с помощью вероятностной интерпретации событий — интерпретации, которая была отвергнута Кейнсом еще в те времена, когда он изучал теорию вероятности. Действительно, применение вальрасовских методов в теории финансов, как правило, основывалось на предположении (фигурировавшем в качестве одного из элементов «модели ценообразования для капитального имущества»), согласно которому участники хозяйственного процесса вступают на финансовые рынки с однородными ожиданиями относительно средних величин, дисперсий и ковариаций, характеризующих нормы прибыли на соответствующие активы. Например, Юджин Ф. Фама и Мертон Х. Миллер в своей книге приводят элегантно изложенные неоклассической теории финансов, основанные на постулатах Вальраса о рынках совершенной конкуренции ¹¹.

Закрепившись на позициях неовальрасовского анализа, современная финансовая теория фирмы в методологическом отношении противостоит идеям как Маршалла, так и Кейнса. Примечательная черта нынешнего состояния экономической теории состоит в следующем: хотя мощная волна неоклассического анализа в теории денег, производства, капитала, рынков труда и распределения на наших глазах пошла на убыль, все же финансовая теория до настоящего времени так и не смогла обрести достаточно прочную основу в виде вальрасовских постулатов и допущений о рынке совершенной конкуренции ¹². Так, по утверждению Роберта Клауэра, «либо закон Вальраса несовместим с анализом Кейнса, либо Кейнс не добавил ничего фундаментально нового к традиционной экономической теории» ¹³. Аксел Лейонхувуд в связи с этим заметил: «Было бы, конечно, нелепо объединять в одной модели рынки «несовершенной конкуренции» для продуктов производства и производственных факторов с так называемыми „совершенными рынками капитала“» ¹⁴.

Подобные высказывания предвосхитили выводы ряда работ, опубликованных в последующий период ¹⁵. Исходные посылы теории текущего финансового рынка можно кратко изложить в виде постулатов, сформулированных Фамой и Миллером.

«Предполагается, что рынки потребительских инвестиционных товаров характеризуются совершенной конкуренцией... (и что) потребители и фирмы должны приспосабливаться к ценам, на которые каждый из них не может оказать воздействия и которые складываются в процессе ничем не стесненной конкуренции... Предполагается, что равновесие в начальный период 1 достигается в ходе «нащупывания» цен, уравнивающих спрос и предложение на рынке, в процессе перезаключения контрактов: другими словами, инвесторы вступают на рынок, обладая денежными средствами и собственными вкусами, а фирмы, располагая теми или иными производственными возможностями. При этом заранее объявляются «примерные» цены на потребительские товары, труд и ценные бумаги, фирмы намечают предварительные программы производства, а инвесторы предлагают свои услуги фирмам и вступают в торг по поводу потребительских и инвестиционных товаров. Цены еще не окончательные, производственные программы носят пробный характер; предполагается, что эти программы не начнут проводиться в жизнь, пока не определится равновесная система цен, такая, при которой все, что есть на всех рынках, может быть продано. Мы используем эту модель главным образом для того, чтобы исследовать природу равновесия на рынке капитала, при этом равновесие на рынках труда и потребительских товаров мы рассматриваем как данное» ¹⁶.

Против таких допущений можно выдвинуть два принципиально важных возражения. Во-первых, предполагается, что все без исключения операции на рынке денежного капитала совершаются при условии равновесных цен, или, говоря словами Джона Хикса, не происходит ни единой «ложной» сделки («false trading») ¹⁷. Неясно, однако, как допущение о беспрепятственном и быстром достижении вальрасовского равновесия на финансовых рынках согласуется с возможностью распространения «ложных сделок» на реальных рынках, «подпирающих собой» рынки финансовые. Жан Моссен, например, вызывая к жизни символическую фигуру «вальрасовского аук-

ционер», замечает, что «заключение сделок в операционном зале фондовой биржи очень напоминает такой аукцион. Благодаря необычайно быстрому поступлению информации, фондовые биржи, вероятно, эффективнее всех других рынков устраняют расхождения между спросом и предложением»¹⁸.

Возможно, так оно и есть. Но та скорость, с которой информация, поступающая с «реальных» рынков, распространяется на рынках финансовых, не только не характеризует существа рассматриваемого спорного вопроса, но и не составляет какого-то его принципиального аспекта. Более важная проблема — качество, степень доступности и эффективность распространения информации на самих «реальных» рынках. Все дело в том, что поступление «строго равновесной», «приблизительно равновесной» или «неравновесной» информации на товарные рынки, рынки труда и рынки недвижимого имущества влияет как на способ формирования новой информации и ее последующее «ответвление» на рынок ценных бумаг, так и на эффективность распространения новой информации на этом рынке. Пора осознать, насколько необходимо для развития финансовой теории фирмы маршалловское уважение к истории и сколь велико значение операций в «реальных» секторах экономики — операций, которые и служат исходным пунктом нашего анализа.

Во-вторых, спорно допущение о том, что можно построить плодотворную теорию финансов, исходя из предположения, согласно которому все рынки производственных факторов и товарные рынки, доступные для данной фирмы, уже находятся в состоянии равновесия. Необходимо определить линии взаимозависимости между «реальными» рынками и финансовыми секторами экономики в ситуации, когда «реальные» рынки обнаруживают очевидные признаки неравновесия¹⁹. Вопрос, которому следует отвести важное место в финансовой теории фирмы, заключается в следующем: насколько правомерна трактовка условий равновесия на рынке денежного капитала как действительно важного критерия в процессе принятия решений фирмой, явно находящейся в неравновесном положении. Крайне важно, как подчеркнула Джоан Робинсон, отличать модели равновесия от моделей, характеризующих ту или иную конкретно историческую ситуацию²⁰. Один из важных аспектов этой теоретической

проблемы состоит в различении и тщательном отделении друг от друга моделей указанных типов. Джоан Робинсон справедливо отмечает, что «правоммерно вводить конкретное событие в систему одновременных уравнений» ²¹.

Ранний вариант финансовой теории фирмы

Среди достижений, обусловивших в конечном счете создание современной финансовой теории фирмы, следует отвести важное место концепции, которую в 1936 г. в противовес принятым тогда взглядам выдвинул Оскар Ланге ²². Ланге утверждал, что теория фирмы базируется на предельно нереалистическом допущении, согласно которому фирма, принимая оптимальные решения по вопросам выпуска продукции и использования производственных факторов, никоим образом не сталкивается с нехваткой денежного капитала. Концепция Ланге, которая, к сожалению, ограничивалась главным образом примером, основанным на допущении о едином периоде оборота самых различных вложений в капитальные активы, исходила из четкого «разграничения денежного и реального капитала... Мы предпочитаем говорить о денежном капитале как сумме денежных средств, вложенных в покупку факторов производства, и о реальном капитале, как просто другом названии того оборудования, которое в процессе производства соединяется с трудом рабочих» ²³.

Такое же различие, принципиально важное для микроэкономической теории финансов, было принято и в позднейшей работе Андре Габора и Айвора Пирса, которые пришли к следующему выводу: реальный капитал следует рассматривать как независимую переменную, фигурирующую в производственной функции фирмы, в то время как денежный капитал нельзя относить к факторам производства. «Исключение денежного капитала из производственной функции, — писали они, — служит краеугольным камнем нашей концепции» ²⁴. Для Ланге эта дихотомия также была основой основ. «Уравнения традиционной теории производства базируются на том подразумеваемом допущении, — полагал он, — что всегда имеется в наличии денежный капитал, необходимый для того, чтобы все фирмы могли избрать наилучший метод производства» ²⁵. Такой теоретический подход, как подметил Ланге, как бы

предполагает, что «производство находится в состоянии совершенной насыщенности (saturation) капиталом»; в противовес этой концепции Ланге выдвинул «теорию производства, исходящую из нехватки капитала»²⁶. Анализ подобной ситуации и послужил той основой, на которой Ланге воздвиг свою теорию нормы процента.

Эти идеи содержали в себе как бы зародыш современной строгой теории фирмы — теории, которая исходит не из традиционного допущения о «насыщенности денежным капиталом», а из реальных особенностей управления предприятием при «ограниченной доступности денежного капитала»²⁷. Согласно такой трактовке, фирма всегда имеет дело с «триадой» взаимосвязанных проблем, предполагающих выбор решения в области производства, реальных капитальных вложений и финансов. Условия, на которых данная фирма получает доступ к денежному капиталу, оказывают серьезное воздействие на решения относительно оптимального с ее точки зрения уровня производства и использования факторов производства. Интенсивность такого воздействия зависит главным образом от величины «удельных затрат денежного капитала» (*monetary capital intensity*), связанных с приобретением различных производственных факторов, которые используются данной фирмой, или от того, в какой мере решения, касающиеся использования факторов производства, увеличивают «потребности в денежном капитале». Рассматриваемое воздействие обусловлено необходимостью вменить факторам производства «предельные затраты денежного капитала», величина которых определяется «коэффициентом потребности в денежном капитале», особым для каждого фактора, и условной нормой издержек по привлечению денежного капитала. Из проведенного анализа следует, что условная норма определяется предельной производительностью денежного капитала, используемого данной фирмой. Пропорции, в которых сочетаются факторы производства в рамках данной фирмы (и прежде всего оптимальный уровень капиталовооруженности, если речь идет о реальном капитале), непосредственно зависят от условий доступа фирмы к денежному капиталу. «Стоимость капитала» для данной фирмы определяется как «полные предельные затраты, которые требуется осуществить для того, чтобы преодолеть действие факторов, ограничивающих доступность денежного капитала»; поэтому есть

основания полагать, что более высокие предельные затраты по привлечению денежного капитала будут побуждать тех, кто в данной фирме принимает решения, выбирать такие варианты сочетания различных факторов производства, которые позволяют сэкономить на факторах, требующих относительно больших затрат по привлечению денежного капитала ²⁸.

Можно определить условия, при которых взаимозависимость принимаемых данной фирмой решений по вопросам производства, капиталовложений и финансов, исчезает; для таких случаев удастся сформулировать «разделительные теоремы» (*«separation theorems»*). Подобные теоремы, согласно которым финансовые решения фирмы не связаны с ее производственными решениями, а структура финансовых активов и пассивов не связана с инвестиционными решениями, как было сказано, служат «главным выводом из теории, рассматривающей структуру капитала» ²⁹. И все же принять такую концепцию можно лишь ценой больших потерь в правдоподобности рассуждений и применимости соответствующих теоретических выводов к реальной действительности. По признанию Хиршлайфера, «оказалось, что допущение о рынках совершенной конкуренции имеет ключевое значение», так как стало уже стандартным предположение, согласно которому рынки полностью сформировались, действуют на основе совершенной конкуренции и что, следовательно, равновесие достигается незамедлительно и без всяких затрат» ³⁰. Это свидетельствует об отмеченной уже зависимости современной теоретической мысли от вальрасовских постулатов. Предложенная Фамой и Миллером «модель ценообразования на элементы основного капитала» может иллюстрировать (на ином уровне теоретических рассуждений) чрезмерную жесткость допущений, необходимых для того, чтобы пренебречь наличием взаимозависимости между производственными, инвестиционными и финансовыми решениями; действительно, модель Фамы и Миллера основана на предположении, что фирма действует в условиях совершенной конкуренции, что «заранее задана определенная степень риска, и что от фирмы требуется лишь одно — выбрать оптимальные масштабы своей деятельности» ³¹. В контексте анализа Фамы и Миллера получается, что инвестиционные решения данной фирмы влияют лишь на масштабы производства, а проблема решающей

важности — формирование того или иного соотношения между факторами производства — полностью игнорируется.

Допущение, согласно которому действия фирмы в области реальных инвестиций сказываются лишь на масштабах производства, при сохранении той же степени риска напоминает некоторые плодотворные идеи Модильяни и Миллера, которые будут рассмотрены ниже³². Делались попытки использовать эту концепцию, по существу исключая процессы диверсификации, для того чтобы вывести критерий эффективности инвестиционных решений. Однако проблема соотношения между факторами производства так и не была органически включена в этот анализ. Моссен, например, стремился показать, что, рассматривая с точки зрения общего равновесия модель рынка капитала, можно сформулировать критерий эффективности инвестиционных решений для любых предельных капитальных затрат, какова бы ни была их специфика³³. К сожалению, из-за используемых в этой модели допущений предложенный Моссеном критерий, видимо, никак не может считаться применимым. Дело в том, что модель исходит из предположения, согласно которому может быть рассчитана ковариационная матрица, определяющая ковариационное отношение между потоком дохода данной фирмы и ее предполагаемыми предельными инвестициями и — что еще важнее — ковариации между предельной инвестиционной программой этой фирмы и потоками доходов всех остальных фирм, финансовые обязательства которых может приобрести данный инвестор. Гарольд Бирмэн и Джером Э. Хэсс, рассуждая в духе вальрасовской модели рынка, исходили из следующих предположений: «1) рынок (ценных бумаг) в текущий момент находится в состоянии равновесия; 2) в случае какого-либо нарушения равновесия состояние данного рынка будет меняться, постепенно приближаясь к равновесному; 3) всякое решение (принятое данной фирмой относительно реальных капиталовложений) немедленно становится известным на рынке». Исходя из указанных посылок, эти авторы заключают, что при принятии решений, касающихся реальных инвестиций «соображения о риске» должны принимать в расчет «отношение риска, сопряженного с осуществлением капиталовложений, к рыночному риску. При этом на соображения о риске не влияет риск, с которым сталкивается данная фирма»³⁴.

Спорными представляются утверждения, согласно которым в реальной действительности существует возможность расчленить различные аспекты инвестиционной программы фирмы и постоянно обращаться с ними как с независимыми друг от друга жизнеспособными системами, а между тем именно это и необходимо, чтобы имели смысл как указанные допущения, так и выводимые из них критерии эффективности инвестиционных решений.

Риск и структура капитала

Излагая в своей работе общепринятую трактовку рассматриваемой проблемы и намечая направления дальнейших исследований, Эзра Соломон кратко сформулировал основные вопросы, подлежащие анализу: «Сколько требуется капитала, чтобы данное предприятие могло функционировать? В какой форме должны осуществляться вложения? Каким путем мобилизовать необходимые средства?»³⁵. В практическом отношении это вопросы о масштабах текущей деятельности, отражающейся в балансе фирмы, и об оптимальной структуре активов и обязательств рассматриваемой фирмы. В теоретическом плане такой подход по-прежнему игнорирует отмеченную еще Ланге серьезную дихотомию между денежным и реальным капиталом и оставляет в стороне проблему, которая в свое время была определена как проблема «ограниченной доступности денежного капитала». А это значит, что не получили систематического освещения и проблемы соотношения между факторами производства, используемыми данной фирмой, — проблемы, которые лишь недавно стали рассматриваться под углом зрения теории финансов. Зато большое внимание уделялось таким вопросам, как критерии эффективности инвестиционных решений данной фирмы, издержки по привлечению денежного капитала и оптимальная структура финансов фирмы³⁶. Главный логический недостаток этой теории (в том виде, в каком она сложилась в 60-х годах) состоял в том, что в центре исследования оказался сравнительный анализ различных вариантов инвестиционных решений данной фирмы, тогда как многие более важные зависимости как бы выпали из поля зрения³⁷.

Вытекающий из этой теории критерий эффективности инвестиционных решений может быть выражен различными

способами. Было принято, что ожидаемый в будущем экономический эффект, который проявляется в приросте денежной наличности и который является результатом данного инвестиционного проекта, может быть «дисконтирован» на данный момент и что этот проект может считаться приемлемым, если «дисконтированная» стоимость доходов превышает затраты денежного капитала, необходимые для реализации данного проекта. Норма процента, которую следует использовать при дисконтировании будущих потоков наличных денег, получаемых фирмой, оказывается равной «цене капитала» для данной фирмы.

Однако при этом немаловажную роль играет следующее обстоятельство: описанный выше подход не может дать правильного представления, поскольку он отодвигает на задний план другой чрезвычайно важный вопрос — вопрос о том, как определить цену капитала. Кроме того, «реальная норма прибыли», которую обещает данный инвестиционный проект, с точки зрения указанной теории, может быть рассчитана как норма процента, которая делает текущую дисконтированную стоимость ожидаемых в будущем притоков чистого дохода равной затратам капитала, необходимым для реализации данного проекта. Проект считается приемлемым, если эта норма прибыли превышает «цену» капитала для данной фирмы. Применительно к обычной инвестиционной программе, которая предусматривает затраты денежных средств, обеспечивающие будущие поступления «чистой наличности» в течение ряда лет, оба этих критерия эффективности инвестиционных решений, как «дисконтированная стоимость», так и «норма прибыли», обусловили бы один и тот же ответ на вопрос о том, стоит ли реализовать ту или иную инвестиционную программу.

Однако многие проблемы при этом все еще оставались нерешенными: 1) каковы должны быть предположения относительно нормы реинвестирования, обеспечивающей возмещение затрат капитала или вообще сохранение начальной суммы авансированного капитала; 2) как сравнить относительную «привлекательность» инвестиционных проектов, рассчитанных на различные сроки окупаемости; 3) как быть с множественностью решений при расчетах нормы прибыли — множественностью, возможной в тех случаях, когда предполагается, что приток денежной наличности в будущем в определенные промежутки време-

ни будет характеризоваться отрицательной величиной; 4) как осуществлять непротиворечивое упорядочение взаимоисключающих инвестиционных проектов; 5) как выбирать оптимальный набор проектов капиталовложений из более широкого круга возможных вариантов ³⁸. Немалое внимание уделялось также другим вопросам: 6) сравнительные преимущества «дисконтированной стоимости» и «нормы прибыли» как критериев эффективности инвестиционных решений; 7) включение анализа, использующего функцию полезности, в контекст теоретических концепций, рассматривающих проблему выбора экономически эффективных решений; 8) должный учет фактора неопределенности, или возможность сведения неопределенности к характеристике степени риска либо к каким-то «эквивалентам определенности» ³⁹.

Однако центральное место в финансовой теории фирмы продолжают занимать следующие три вопроса: как определить цену капитала для данной фирмы; как этот показатель зависит от степени риска, и, наконец, существует ли (с точки зрения теоретического анализа цены капитала) оптимальная структура финансов данной фирмы ⁴⁰. Основное убеждение исследователей в том, что разумное использование относительно дешевого заемного капитала в сочетании с акционерным капиталом может обеспечить снижение средней цены капитала для данной фирмы (и, следовательно, повысить рыночную стоимость ее активов и чистую стоимость капитала, принадлежащего собственникам фирмы), было оспорено Модильяни и Миллером; эти авторы предложили модель, предполагающую среднюю цену капитала постоянной, независимо от соотношения используемых данной фирмой источников финансирования ⁴¹. Эти авторы пришли к выводу, что под воздействием арбитражных операций, осуществляющихся на рынке ценных бумаг, фирмы, которые по условиям их деятельности можно отнести к одной «категории риска», но различающиеся по соотношению между заемным и собственным капиталом, обнаружат, что их ценные бумаги в конце концов будут иметь одинаковую совокупную рыночную стоимость. Согласно доктрине Модильяни — Миллера, средневзвешенная цена денежного капитала для данной фирмы не зависит от того, какую роль в финансировании ее операций играют собственные и заемные средства, так что лишь одно некое

значение цены капитала может служить критерием эффективности инвестиционных решений данной фирмы. Было признано, что возможность вычета процентов на заемный капитал из облагаемой подоходным налогом прибыли способствует «максимизации» доли заемного капитала в финансах фирмы.

Традиционная теория утверждала, что акционеры не будут требовать повышения своей «нормы доходов» («нормы капитализации» принадлежащих им акций») в качестве компенсации за определенное возрастание степени риска, которым чревато умеренное использование земных средств при финансировании операций фирмы; в результате последовало бы понижение средней цены капитала для фирмы. При «чрезмерном» использовании заемных средств можно ожидать, что акционеры потребуют увеличения дивидендов, вследствие чего совокупная цена капитала для фирмы возрастет. Если считать, что цена капитала представляет собой функцию от соотношения между заемными и собственными средствами, то график такой функции, как представлялось сторонникам подобной доктрины, должен иметь U-образную форму, напоминая контуры мелкого блюдца. Соотношение между заемным и собственным капиталом, при котором указанная функция обнаруживает минимальное значение, соответствует, как считалось, оптимальной структуре финансов фирмы. Таким образом, совокупная цена капитала трактовалась как средневзвешенная цена заемного и собственного капитала данной фирмы, причем при взвешивании цен каждой из этих категорий капитала использовались удельные веса соответствующих финансовых ресурсов (измеренных по рыночной стоимости) в структуре всего капитала, используемого данной фирмой ⁴².

Со временем, однако, было признано, что средневзвешенная цена капитала не может служить действенным критерием эффективности инвестиционных решений в прямом смысле этого слова. Анализ взаимозависимости производственных, инвестиционных и финансовых решений со всей очевидностью показал, что средняя цена капитала должна приниматься в расчет при финансовых решениях лишь в том случае, когда деятельность данной фирмы характеризуется «самыми наилучшими» (*optimum optimum*) условиями функционирования, структурой активов и финансовым положением. Но ведь когда фирма нахо-

дится в таком исключительном положении, а анализ должен быть ограничен выявлением условий равновесия, нельзя ожидать осуществления каких-либо дополнительных инвестиций. Выходит, что средняя цена капитала действительно может использоваться как критерий эффективности инвестиционных решений лишь в такой ситуации, когда эти решения не могут приниматься! ⁴³ Если операции фирмы характеризуются «всесторонней оптимальностью», средневзвешенная цена капитала должна быть равна «полным предельным издержкам по привлечению заемного капитала» и «полным предельным издержкам, связанным с накоплением собственного капитала», или, короче, «полным предельным издержкам по преодолению факторов, ограничивающих доступность денежного капитала» — безотносительно к тому, какой именно источник финансирования используется фирмой для получения дополнительного денежного капитала ⁴⁴. В общем, как показал Энрике Арзак, цена капитала может служить реальным критерием эффективности инвестиционных решений (с учетом степени риска, порождаемого как текущей хозяйственной деятельностью, так и сложившейся финансовой структурой), если эта цена измеряется полными предельными издержками, обеспечивающими доступ к используемым источникам финансирования.

Типики современной теории и перспективы исследований

Признание основных достоинств и слабостей неовальрасовской модели, используемой для оценки эффективности принимаемых фирмой решений, по существу, возвращает анализ этой проблемы к исходной точке. По-прежнему необходим более реалистический подход, предполагающий, что процесс принятия решений и совершения экономических операций протекает во времени и носит конкретно-исторический характер. Этим и должен определяться важнейший аспект финансовой теории, связанный с выяснением размеров «необходимого» рыночного дохода, или нормы прибыли, рассчитанной по отношению к совокупной стоимости обыкновенных акций фирмы, т. е. нормы прибыли на ее (подверженный риску) акционерный капитал.

Модель ценообразования на элементы капитального имущества «вполне соответствует классической традиции... Формально говоря, это модель чистого обмена», и в качестве таковой «она исходит из того, что инвестиционные и финансовые решения фирмы представляют собой нечто заранее данное»⁴⁵. Согласно общепринятому предположению, инвесторы могут обеспечить оптимальную структуру своего портфеля ценных бумаг, ориентируясь на средние размеры и дисперсию соответствующих величин. Считается, что инвесторы склонны избегать риска и стремятся оптимизировать выбор активов, сопряженных с различной степенью риска, используя при этом функции полезности, в которых в качестве независимых переменных выступают ожидаемая прибыль и дисперсия доходов, приносимых теми или иными активами. К числу общепризнанных предпосылок также относятся однородность ожиданий инвесторов, ситуация совершенной конкуренции на рынке и полное отсутствие издержек по осуществлению хозяйственных операций. Однородность ожиданий (или готовность всех инвесторов одинаковым образом оценивать объективные условия, очерчивающие тот или иной набор возможностей), разумеется, еще не означает совпадения индивидуальных функций полезности или тождества субъективных склонностей, проявляющихся при реакции различных инвесторов на одинаковым образом оцениваемые внешние (рыночные) условия. В действительности существование неодинаковых функций полезности обуславливает и различные субъективно приемлемые компромиссы между нежеланием идти на риск и стремлением к прибыли. Из рассмотренной теории следует, что в ситуации равновесия на рынке ценных бумаг поведение всех инвесторов будет описываться некоторой совокупностью точек на кривых безразличия относительно риска и прибыли; в этих точках достигается равенство соответствующих предельных норм замещения между нежеланием идти на риск и стремлением к получению дохода, поскольку все участники рыночного процесса соотносят свои финансовые операции с требованиями объективно достижимого компромисса, а угол наклона касательной к этой кривой безразличия характеризует рыночную цену риска.

Этот главный результат анализа модели, предполагающей мгновенное равновесие, «перебрасывает мост»

непосредственно к финансовой теории фирмы. Исходя из посылок этой теории, можно показать, что в состоянии равновесия «необходимая» прибыль на те или иные активы при наличии риска оказывается равной доходу, который могут обеспечить те активы, операции с которыми не подвержены риску, плюс премия за риск. Размеры этой премии зависят от двух поддающихся определению величин: первая из указанных компонентов — это премия за риск в условиях рыночного равновесия, иначе говоря, разность между средневзвешенной «необходимой» нормой прибыли, приносимой всеми теми ценными бумагами, операции с которыми подвержены риску, и нормой прибыли, которую обеспечивают не связанные с риском активы; вторая компонента определяется зависимостью между рыночными доходами и прибылью, приносимой тем или иным видом активов.

Нерешенной оказывается и следующая острая проблема: в какой мере равновесные показатели могут служить критерием эффективности, используемым в процессе принятия финансовых решений ⁴⁶. Как правило, предполагается, что отношение «необходимого» в условиях равновесия дохода (приносимого теми активами, операции с которыми подвержены риску) к акционерному капиталу фирмы в процессе принятия решений может быть истолковано как цена капитала для данной фирмы, и если, несмотря на приводившиеся выше возражения, в центре финансовых расчетов все же остается концепция средневзвешенной цены капитала, то чаще всего предполагают, что при исчислении такого средневзвешенного показателя может включаться цена акционерного капитала. Предполагается, следовательно, что при составлении финансовой сметы капиталовложений данной фирмы и решении вопроса об их окупаемости должным образом определен критерий эффективности ⁴⁷.

Однако финансовой теории фирмы еще предстоит найти удовлетворительные решения именно этой проблемы. Рациональные правила принятия решений, выводимые из вальрасовской теории рынка капитала, стали порождать сомнения уже по той простой причине, что на самом деле мы живем отнюдь не в мире Вальраса. Процессы установления рыночного равновесия — на товарных рынках, рынках производственных факторов и финансовых рынках — не обнаруживают предполагаемой вальрасовской

теорией неограниченной гибкости цен. На практике имеют место сделки, базирующиеся на неверной информации. Хозяйственные операции всегда несут на себе конкретный отпечаток своего времени и совершаются при неравновесных ценах. Все это неизбежно сказывается на ожиданиях, на виде функций полезности и на поведении экономических агентов. Проявления «жесткости», неэластичности, несовершенства рыночного механизма, перебои в функционировании механизма распространения информации и резкие перемены, нарушающие привычное течение экономической жизни и вызывающие ажиотаж, — все это затрудняет формулировку простых правил поведения. И было бы печально, если бы оказалось, что экономический анализ не может принести никакой общественной пользы из-за ошибочного пристрастия исследователей к искусственным теоретическим построениям, которые противоречат фактам.

Западноавстралийский университет

¹ См.: R o b i n s o n J. The Economics of Imperfect Competition, 2nd ed. London, Macmillan & Co., 1969, p. V—VI; R o b i n s o n J. Economic Heresies. New York, Basic Books, 1971, p. 27.

² R o b i n s o n J. History versus Equilibrium. London, Thames Polytechnic, 1974, p. 6.

³ M a r s h a l l A. Principles of Economics, 8th ed. London, Macmillan & Co., 1920, p. 109, 347.

⁴ R o b i n s o n. Economics of Imperfect Competition, p. 16; S h a c k l e G. L. S. The Years of High Theory. Cambridge, Cambridge University Press, 1967, p. 47—48, 59—60.

⁵ S h a c k l e. Years of High Theory, p. 47.

⁶ M a r s h a l l. Principles of Economics, p. 347.

⁷ R o b i n s o n. Economic Heresies, p. IX.

⁸ D a v i d s o n P. Money and the Real World. London, Macmillan & Co., 1972, p. 10—11; W e i n t r a u b E. R. Uncertainty and the Keynesian Revolution. — *History of Political Economy* 7 (Winter 1975), p. 530—548.

⁹ D a v i d s o n P. Money and the Real World; p. 142.

¹⁰ S h a c k l e. The Years of High Theory, p. 149.

¹¹ F a m a E. F. and M i l l e r M. H. The Theory of Finance. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1972, ch. 7; H i r s h l e i f e r J. Investment, Interest and Capital. Englewood Cliffs, N.Y., Prentice—Hall, 1970; M o s s i n J. Security Pricing Theory and its Implications for Corporate Investment Decisions. Morristown N.Y., General Learning Press, 1972, p. 2, 3; B i e r m a n H., Jr., and H a s s J. E. An Introduction to Managerial Finance. New York, Norton, 1973, ch. 14.

¹² Davidson P. Money and the Real World; G l o w e r R. The Keynesian Counterrevolution: A Theoretical Appraisal.— B: H a h n F. H. and B r e c h l i n g F. P. R. (e d s.). The Theory of Interest Rates. London, Macmillan & Co., 1965; L e i j o n h u f v u d A. On Keynesian Economics and the Economics of Keynes. New York, Oxford University Press, 1968; G r o s s m a n H. I. Theories of Markets without Recontracting.— *Journal of Economic Theory* 1 (December 1969, p. 475—479; H i n e s A. G. On the Reappraisal of Keynesian Economics. London, Martin Robinson, 1971, and references there cited.

¹³ Clower. The Keynesian Counterrevolution, p. 110.

¹⁴ Leijonhufvud. On Keynesian Economics, p. 57.

¹⁵ Vickers D. Finance, and False Trading in Non-Tatonnement Markets.— *Australian Economic Papers* 14 (December 1975), p. 171—186.

¹⁶ Fama and Miller. Theory of Finance, p. 277—278.

¹⁷ Hicks J. R. Value and Capital. Oxford, Clarendon, 1946, p. 129.

¹⁸ Mossin J. Security Pricing Theory, p. 2.

¹⁹ Cm.: Vickers D. Disequilibrium Structures and Financing Decisions of the Firm.— *Journal of Business Finance and Accounting* 1 (Autumn 1974), p. 375—387.

²⁰ Davidson. Money and the Real World, p. 25.

²¹ Robinson. History versus Equilibrium, p. 5.

²² Lange O. The Place of Interest in the Theory of Production.— *Review of Economics Studies* 3 (June 1936), p. 159—192.

²³ Ibid., p. 178.

²⁴ Gabor A. and Pearce I. F. The Place of Money Capital in the Theory of Production.— *Quarterly Journal of Economics* 72 (1958), p. 537—557; Moroney J. R. The Current State of Money and Production Theory.— *American Economic Review* 62 (May 1972), p. 335—343.

²⁵ Lange. The Place of Interest in the Theory of Production, p. 177.

²⁶ Ibid., p. 190.

²⁷ Vickers D. The Theory of the Firm: Production, Capital, and Finance. New York, McGraw—Hill, 1968, p. 133 and ch. 6 on «The Issues in Historical Perspective»; K a l e c k i M. The Principle of Increasing Risk.— *Economica* 4 (November 1937), p. 440—447.¹

²⁸ Vickers D. The Theory of the Firm, и The Cost of Capital and the Structure of the Firm.— *Journal of Finance* 25 (March 1970), p. 35—46, перепечатано в: A m e y L. R. (e d.). Readings in Management Decision. London, Longman, 1973.

²⁹ Fama and Miller. Theory of Finance, p. 152; H i r s h l e i f e r J. Investment, Interest, and Capital.

³⁰ Hirschleifer. Investment, Interest, and Capital, p. 14, 312.

³¹ Fama and Miller. Theory of Finance, p. 311.

³² Modigliani F. and Miller M. H. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment.— *American Economic Review* 68 (June 1958), p. 261—297.

³³ Mossin. Security Pricing Theory, p. 14.

³⁴ Bierman and Hass. Introduction to Managerial Finance, p. 230, « Capital Budgeting under Uncertainty: A Reformulation.— *Journal of Finance* 28 (March 1973), p. 127.

³⁵ Solomon E. The Theory of Financial Management. New York, Columbia University Press, 1963, p. X.

³⁶ The Management of Corporate Capital. Chicago, Glencoe Free Press, 1959.

³⁷ Cm.: Bierman H. and Smidt S. The Capital Budgeting Decision, Economic Analysis and Financing of Investment Projects, 2nd ed. New York, Macmillan, 1966; Merrett A. J. and Sykes A. The Finance and Analysis of Capital Projects. New York, Wiley, 1963.

³⁸ Cm.: Krouse C. G. Optimal Financing and Capital Structure Programs for the Firm.— *Journal of Finance* 27 (December 1972), p. 1057—1071; Merville L. J. and Tavis L. A. A Generalized Model for Capital Investment.— *Journal of Finance* 28 (March 1973), p. 109—118; Myers S. C. Interactions of Corporate Financing and Investment Decisions — Implications for Capital Budgeting.— *Journal of Finance* 29 (March 1974), r. 1—25.

³⁹ Archer S. H., D'Ambrosio Ch. A. The Theory of Business Finance: A Book of Readings. New York, Macmillan, 1967.

⁴⁰ Modigliani, Miller and Sharpe W. F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk.— *Journal of Finance* 19 (September 1964), p. 425—442; The Bell Journal of Economics and Management Science, by Jensen M. C. Capital Markets: Theory and Evidence; Fama E. F. Perfect Competition and Optimal Production Decisions under Uncertainty. «Risk, Return and Equilibrium: Some Clarifying Comments».— *Journal of Finance* 23 (March 1968), p. 29—40; Blume M. and Friend I. A New Look at the Capital Asset Pricing Model.— *Journal of Finance* 28 (March 1973), p. 19—33.

⁴¹ Solomon. Theory of Financial Management; Bierman and Hass. An Introduction to Managerial Finance.

⁴² *The Journal of Finance* 30 (June 1975).

⁴³ Cm.: Vickers D. The Cost of Capital and the Structure of the Firm, « Arzac E. R. Structural Planning under Controllable Business Risk.— *Journal of Finance* 30 (December 1975), p. 1229—1237.

⁴⁴ Arzac. Structural Planning.

⁴⁵ Mossin. Security Pricing Theory, p. 2.

⁴⁶ Cm.: Vickers. Finance, and False Trading in Non-Tatonnement Markets.

⁴⁷ Bierman and Hass. Introduction to Managerial Finance, p. 230.

12. ТЕОРИЯ СПРОСА, РЕНТА И СУВЕРЕНИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Айвор Пирс

Экономика — наука о жизни людей, неудивительно поэтому, что большинство людей обладают глубоким интуитивным знанием тех истин, которые сегодня подразумевают, когда говорят о теории потребительского спроса. Действительно, с тех пор как существуют рынки, понятия цены (меновой стоимости), издержек производства (затрат труда), полезности (внутренней стоимости) товара стали, по-видимому, общепотребительными во всех концах света.

Многие исследователи допускают серьезную ошибку, полагая, что теории меновой стоимости и потребительной стоимости Адама Смита и Давида Рикардо существенно отличаются от соответствующих теорий Джевонса, Карла Менгера или, наконец, Альфреда Маршалла¹. Неверно было бы, например, полагать, что теория издержек (трудовой стоимости) Смита не учитывает влияния спроса. В гл. 7 I тома «Богатства народов» Смит четко различает рыночную цену и «естественную» (отражающую в долгосрочном аспекте издержки производства) цену товара. В этой главе можно найти четкое указание на то, что, «когда предложение товара недостаточно для удовлетворения эффективного спроса по естественной цене, некоторые люди готовы предложить более высокую (чем естественная) цену». Рассуждения современных учебников насчет роли, которую цена играет в регулировании спроса и предложения, вряд ли удивили бы Смита: его, может быть, поразило бы лишь то обстоятельство, что сегодня считается необходимым иллюстрировать этот процесс с помощью графиков.

В то же время Джевонс, подходивший к вопросу с другой стороны, хорошо понимал, что так называемая конечная степень полезности (предельная полезность), которая, как он показал, оказывается мерой меновой стоимости, за-

висит в свою очередь от объема предложения (размеров потребления). Такую зависимость между объемом продаж и конечной степенью полезности выражает, разумеется, не что иное, как кривая спроса Маршалла.

Можно отметить также следующее обстоятельство, Джон Стюарт Милль имел ясное представление о той разности, которую сейчас называют «потребительским излишком» («consumer surplus»), хотя Милль и был современником французского экономиста Жюлья Дююи, обычно считающегося родоначальником теории «потребительского излишка». При этом у Милля не могло быть никаких претензий насчет оригинальности своей концепции еще и потому, что, развивая ее, он прямо ссылается на аргументацию Томаса де Кинси ².

С тех пор как появились цены, в умах людей всегда присутствовал некий аналог идей кривой спроса; последние сомнения насчет этого могут рассеяться, если вспомнить о том, что почти за 100 лет до появления «Богатства народов» Грегори Кинг в неявном виде оценил величину эластичности спроса на пшеницу. Ричард Кантильон также ввел понятие кривой спроса ³. И трудно поверить в то, что лица, которые занимались счетоводством в Венеции и столкнулись с аналогичными проблемами за полтора столетия до Кинга, или Иосиф-бар-Иаков во время рационализации пшеницы в Древнем Египте, продолжавшегося семь лет, не понимали всего этого.

Современная математическая теория спроса

Современная теория спроса рассматривает прежде всего так называемую потребительную стоимость. Традиционное представление, согласно которым употребительная стоимость товара зависит от количества данного товара (а также прочих товаров, которыми располагает потребитель), выражается теперь с помощью функции полезности

$$U = U(x_1, \dots, x_n), \quad (1)$$

где x_i — количество i -го потребляемого товара. Первые формулировки функции полезности, записанной в явном виде, которые можно обнаружить в экономической литературе, относятся к концу XIX в. ⁴. Тем самым оставался

лишь один шаг до понимания того, что в рыночных условиях поведение потребителей предполагает максимизацию значений U при соблюдении следующего бюджетного ограничения:

$$y = \sum_i p_i x_i, \quad (2)$$

где y представляет собой общую покупательную способность потребителя, а p_i — цену i -го товара. Необходимым условием, обеспечивающим максимум U при соблюдении бюджетного ограничения, является

$$U_i = \lambda p_i \quad (i = 1, \dots, n), \quad (3)$$

где U_i — так называемая предельная полезность i -го товара (по Джевонсу, «конечная степень полезности» этого товара).

Поскольку же p_i представляет собой выраженную в деньгах цену единицы i -го товара, а U_i — полезность единицы i -го товара, множитель λ логично трактовать как предельную полезность денег. Таким образом, уравнение (3) отражает представления классической теории, согласно которым полезность товара U_i/λ — это крайняя граница его меновой стоимости p_i ⁵.

Исключив множитель λ , можно перейти от системы, включающей n уравнений (3) к системе, содержащей $n - 1$ уравнений.

$$U_i/U_j = p_i/p_j \quad (j \neq i). \quad (4)$$

Решив систему, состоящую из уравнений (2) и (4), — систему, в которой x_i образуют n неизвестных, можно перейти к соответствующим функциям спроса

$$x_i = x_i(p_1, \dots, p_n, y) \quad (i = 1, \dots, n), \quad (5)$$

которые и лежат в основе классической теории меновой стоимости.

На самом деле из системы уравнений (5), описывающей рыночное поведение потребителя, невозможно вывести однозначной определенной меры полезности; действительно, вместо U можно использовать $F(U)$ (где F — некая произвольная функция от U), и при этом максимизация функций F будет предполагать ту же самую систему соотношений (5), что и максимизация функции U . Поскольку поведение потребителей, которое мы можем

наблюдать, не позволяет сделать выбор между U и $F(U)$, то и проблемы измерений полезности могут быть решены лишь в духе ординалистской теории ⁶. Утверждения, согласно которым кардиналистская мера полезности могла бы быть выведена в результате наблюдений за поведением потребителей в условиях неопределенности, основаны на недостаточно основательных предположениях ⁷. Дело в том, что полезность лотерейного билета, как и полезность всех прочих товаров, вовсе не обязательно должна оказаться независимой от количества остальных благ, которыми располагает данный потребитель

Тот факт, что существование U трудно подтвердить экспериментальным путем, породил множество споров. Почти сразу же после того, как функции полезности были сформулированы в явном виде, Вильфредо Парето принял попытку измерить «редкость» («orhelimity») товаров, интегрируя функции, описывающие состояние рынка (market clearing functions) ⁸.

Для того чтобы вывести их, используем функции, обратные функциям спроса (5); тогда можно записать следующее соотношение:

$$p_i = p_i(x_1, \dots, x_n, y) \quad (i = 1, \dots, n). \quad (6)$$

Далее, выписав полный дифференциал функции полезности (3) $\lambda \sum p_i dx_i = dU$ и предположив случай, когда $dU = 0$, получаем

$$\sum p_i dx_i = 0. \quad (7)$$

Парето утверждал, что, поскольку значения p_i можно определить из эмпирических наблюдений, решение дифференциального уравнения (7) позволяет построить эмпирические (observed) «кривые безразличия», характеризующие общие очертания функции полезности. Аналогичные соображения были высказаны И. Фишером ⁹. Но Парето, по-видимому, шел дальше, предполагая, что в общем случае решение дифференциального уравнения

$$\sum p_i dx_i = dF \quad (8)$$

позволяет определить и сам показатель полезности. Вскоре было показано, однако, что такие расчеты некорректны ¹⁰. Если же предположить с самого начала существование функции полезности U , то нет никаких оснований считать, что «эмпирические» функции, фигурирующие

в уравнениях (7) и (8), можно интегрировать. Для этого функции p_i должны удовлетворять специальным условиям интегрируемости¹¹. В этом, и только в этом, случае удастся найти особый интегрирующий множитель μ , а затем, умножив соотношения (7) и (8) на величину μ , можно перейти от функций p_i к функциям μp_i , удовлетворяющим следующему условию:

$$\frac{\partial (\mu p_i)}{\partial x_i} = \frac{\partial (\mu p_j)}{\partial x_j}.$$

Ясно, что предельная полезность денег λ представляет собой именно такой множитель, но, поскольку функция никак не может быть выведена из эмпирических наблюдений, нет оснований предполагать ее существование (если только мы не возвращаемся в замкнутом кругу, предполагая заранее то, что еще должны доказать). Классические функции спроса (5) либо функции рыночного равновесия (6), рассматриваемые вне связи с понятием полезности, описывают поведение людей, но не вскрывают причин такого поведения. Напомним также, что как функция U , так и функция $F(U)$ предполагают одинаковое поведение потребителей, тогда как из соотношения (3) следует, что величины λ в каждом случае должны различаться между собой.

Несмотря на совершенно очевидную интуитивную привлекательность такого понятия, как «потребительная стоимость», и его длительное употребление, указанные выше трудности вызвали сомнения в целесообразности использования этого термина. Особенно сильное беспокойство у противников этого понятия вызвало развитие экономики благосостояния — области экономического анализа, основанного на понятии полезности¹². Вместе с тем предпринимались энергичные попытки разработать такие гипотезы, которые относятся только к поведению потребителей и вместе с тем обеспечивают достаточные условия для существования функции U . В частности, некоторое время внимание экономистов было сосредоточено на разработке так называемой теории выявленных предпочтений, впервые сформулированной Полем А. Самуэльсоном¹³.

В основе данной теории лежит ограничение, которое по предположению может относиться (в зависимости от целей исследования) либо к функции (5), либо к функции (6). Указанное ограничение может быть сформулиро-

вано следующим образом. Пусть p^0 — вектор цен, а x^0 — соответствующий вектор количества товаров, удовлетворяющие соотношениям (5) или (6). Тогда, если $(p^0, x^0) \geq (p^0, x^1)$, ($x^0 \neq x^1$), где (p^0, x^0) обозначает скалярное произведение $\sum p_i^0 x_i^0$, предполагается, что «выявлено предпочтение» вектора x^0 (по сравнению с вектором x^1); это обозначают так: $x^0 R x^1$. Покупка x^0 означает выбор более предпочтительного набора товаров, так как в то время у потребителя была возможность купить и набор x^1 . Теперь введем следующее гипотетическое соотношение, которое будем рассматривать как поддающееся проверке ограничение функций спроса или функций рыночного равновесия:

если реализовано $x^0 R x^1$, то отвергается $x^1 R x^0$, (9) иначе говоря, при наличии набора x^0 предпочтение никогда не может быть отдано набору x^1 .

Это предположение, кажущееся столь безобидным, позволило довольно простым способом вывести множество фундаментальных положений, которые следуют из гипотезы о существовании функции полезности. Но в конечном счете и оно оказалось недостаточным для того, чтобы обосновать необходимость существования функции полезности. Интересные соображения по вопросу о необходимости существования полезности приведены, в частности, в работе В. М. Гормена ¹⁴.

Обоснование аксиомы выявленных предпочтений достаточно очевидно. Если в сознании потребителя имеется некая непротиворечивая и полная шкала предпочтений, упорядочивающая различные комбинации товаров x^i , то при наличии набора товаров, характеризующего сравнительно более высокую ступень шкалы, он никогда не отдаст предпочтение комбинации, расположенной на «низшей» ступени. Было бы очень удобно, конечно, если бы аксиоматическая теория выявленного предпочтения означала существование именно такой шкалы предпочтений. Но для этого недостаточно просто упорядочить все пары товарных наборов, таких, как x^0 и x^1 . Необходимо также, чтобы соблюдалось условие транзитивности, иначе говоря, если справедливо $x^0 P x^1$ и $x^1 P x^2$, то $x^0 P x^2$, где символ P означает «находится на сравнительно более высокой ступени шкалы предпочтений».

К сожалению, отношение выявленного предпочтения не всегда транзитивно. Даже допуская существование

функции полезности, можно построить простой пример, когда при наличии только двух комбинаций товаров отношение выявленного предпочтения между ними окажется нетранзитивным. В связи с этим был предложен новый вариант — «сильная» аксиома выявленного предпочтения, которую можно сформулировать следующим образом. Будем говорить, что выявлено «косвенное предпочтение» набора x^0 по сравнению с комбинацией x^n ($x^0 R^* x^n$), если существует цепь $x^0 R x^1, x^1 R x^2, \dots, x^{n-1} R x^n$. Согласно «сильной» аксиоме выявленного предпочтения,

если справедливо $x^0 R^* x^n$, то неверно $x^n R^* x^0$. (10)

Обращаясь к истории вопроса, по-видимому, можно полагать, что разработка «сильной» аксиомы диктовалась попытками построить логически последовательную «карту безразличия», опирающуюся на цепь «выявленных предпочтений»¹⁵. В самом деле, ведь для каждого вектора цен максимальная сумма расходов в цепи предпочтений — сумма, при которой самый предпочтительный набор оказывается не более привлекательным, чем соседняя комбинация товаров, определяет местоположение кривой безразличия — разумеется, при условии, что сама цепь предпочтений достаточно длинна. Логика косвенно выявленного предпочтения можно пояснить еще более простыми соображениями, если предположить, что потребитель уже сделал выбор и выявил свои предпочтения.

Допустим, что потребителю предлагают определить наиболее предпочтительную комбинацию товаров в цепи $x^0 R x^1 R x^2$. С точки зрения «слабой» аксиомы было бы нелогично выбрать любой другой набор, кроме x^0 : весь набор x^2 не может быть предпочтительней, чем x^1 , так как это в соответствии со «слабой» аксиомой противоречило бы $x^1 R x^2$, а набор x^1 не может оказаться предпочтительней x^0 , так как это (опять-таки следуя логике «слабой» аксиомы) противоречило бы соотношению $x^0 R x^1$. Таким образом, логическая последовательность «слабой» аксиомы как раз в том и состоит, что если предполагается верным $x^0 R^* x^2$, то не может считаться верным $x^2 R^* x^0$.

Может показаться, что из сказанного нетрудно сделать следующий вывод: «слабая» аксиома подразумевает «сильную». Однако это не так. Д. Гейл привел пример, в котором рассматривается множество непрерывных функций спроса, обладающих обычными свойствами, и пока-

зал, что при любых неотрицательных ценах функции, удовлетворяющие «слабой» аксиоме, в то же время удовлетворяли «сильной» аксиоме¹⁶. Легко понять, почему оказываются возможными подобные примеры.

Как уже отмечалось выше, даже если допустить существование функции полезности, нетрудно найти примеры, в которых верно $x^0 R x^1 R x^2$, но при этом не соблюдается условие $x^0 R x^2$. (В то же время мы должны были бы в силу приведенных выше соображений предполагать, что неверно $x^2 R x^0$.) Меняя последовательность рассуждений, получаем: из того, что *неверно* $x^2 R x^0$, не следует, что неверно $x^2 R^* x^0$. Таким образом, «слабая» аксиома не включает в себя «сильную». И все же в широком смысле слова «сильная» аксиома представляет собой логическое продолжение «слабой». Чтобы показать это, предположим, что вопреки условиям «сильной аксиомы» верным оказывается $x^2 R^* x^0$. Тогда цепь предпочтений принимает следующий вид: $x^0 R^* x^2 R^* x^0$. Теперь потребитель, который должен выбрать из всего множества имеющихся в построенной цепи комбинаций наиболее предпочтительный набор, просто не сможет сделать так, чтобы его выбор не противоречил «слабой» аксиоме. Для любой комбинации товаров x^i (включая x^0), которую теперь стали бы считать наиболее предпочтительной, в нашей цепи предпочтений всегда можно найти иной набор, который, как свидетельствуют «выявленные предпочтения», в прежние времена оказывался «лучшим».

Отметим, что, пока мы рассматриваем только две комбинации товаров, выбор товарного набора не противоречит «слабой» аксиоме.

В контексте всего сказанного вряд ли может вызвать удивление следующий вывод: при соблюдении определенных условий непрерывности «сильная» аксиома служит как необходимым, так и достаточным условием существования непротиворечивой (транзитивной) системы предпочтений, охватывающей все различные комбинации товаров¹⁷. «Слабая» аксиома — необходимое, но, как свидетельствует приведенный Гейлом пример, недостаточное условие существования такой системы.

В то же время интуитивно ясно, что при наличии конечного числа товарных наборов легко построить функцию полезности $U(x)$, обладающую следующими свойствами: если $x^i P x^j$, то $U(x^i) > U(x^j)$, а если в соответствии

с системой предпочтений $x^i = x^h$, то $U(x^i) = U(x^h)$. Существование системы предпочтений в этом случае эквивалентно существованию функции полезности. При наличии бесчисленного множества товарных наборов достаточным оказывается предположение о непрерывности этой функции.

Естественно задать следующий вопрос: почему теория потребительного выбора, которая необходима для того, чтобы обосновать существование функции полезности, вынуждена ограничиваться лишь множеством тех выборов, которые потребители реализуют в рыночных условиях? Не оказываются ли методика и аппарат теории выявленных предпочтений в известном смысле «излишней роскошью»? На наш взгляд, дело обстоит именно так. Ведь для того, чтобы быть совершенно уверенным в существовании функции полезности, необходимо лишь предположить выполнение таких условий:

1) потребитель, столкнувшийся с проблемой выбора между наборами x^0 и x^1 , всегда в состоянии решить, что $x^0 P x^1$ либо верно, либо неверно (символ P здесь обозначает «определенно предпочтительнее», иначе говоря, выбор исключает воздействие каких-либо случайных факторов);
2) если верны условия $x^0 P x^1$ и $x^1 P x^2$, то отсюда следует $x^0 P x^2$; и, наконец,

3) складывающаяся система предпочтений должна обладать непрерывностью (иначе говоря, для любого набора x^1 , который занимает в системе предпочтений место, отличное от места x^0 , всегда найдется такой соседний с набором x^0 интервал N , что любая комбинация товаров, размещенная в этом интервале, окажется в данной системе предпочтений ближе к x^0 , чем к x^1).

Вся теория спроса базируется на этих трех предпосылках. Нетрудно видеть, что если выполняются требования «сильной» аксиомы, то отношение R^* будет удовлетворять первым двум предпосылкам. Можно показать, что оно удовлетворяет также и третьему условию¹⁹.

Качественные ограничения, налагаемые на функции спроса

Разрабатывавшаяся теория спроса с самого начала ставила перед собой три задачи, которые формулировались в явном виде или просто подразумевались: во-первых,

следовало объяснить процесс формирования рыночных цен; во-вторых, выявить на качественном уровне новые взаимозависимости между рыночной ценой и объемом продаж (или дать количественное описание отношения между ними); и, наконец, в-третьих, из наблюдений за поведением потребителей вывести некую меру полезности, с помощью которой можно высказывать общие соображения об основных направлениях экономической политики или давать количественные оценки ее воздействия на благосостояние потребителей.

Выше уже отмечалось, что существует кривая спроса, описываемая рассмотренным выше уравнением (5). Предполагая, что размеры предложения связаны с уровнем издержек особыми (независимыми) отношениями и что в ходе купли-продажи достигается равенство цен и издержек, спроса и предложения, мы можем выписать достаточно число уравнений для определения рыночных цен. Таким образом, первая цель теории спроса может считаться достигнутой. Следующий шаг — попытаться установить качественные характеристики функций спроса, описываемых уравнениями (5).

С этой целью запишем полный дифференциал функций (2) и (3) и запишем систему получившихся уравнений в матричной форме:

$$\begin{bmatrix} U_{ij} & p \\ p' & 0 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} dx \\ -d\lambda \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \lambda dp \\ dy - x' dp \end{bmatrix}, \quad (11)$$

где U_{ij} представляет собой матрицу вторых частных производных (Гессиян) функции полезности (1), а прочие символы — общепринятые обозначения либо вектора-строки и вектора-столбца, либо соответствующих скалярных величин²⁰. Умножая обе части отношения (11) на матрицу, обратную первой матрице в левой части системы, — эту матрицу мы обозначим через

$$\Gamma_{ij} = \begin{bmatrix} \sigma_{ij}^* & \sigma \\ \sigma' & 0 \end{bmatrix} -$$

и выписывая соответствующие элементы вектора в правой части системы, мы можем вывести одно из важнейших положений теории спроса:

$$\frac{\partial x_i}{\partial p_j} = \lambda \sigma_{ij}^* - x_j \sigma_i, \quad (12)$$

где σ_i обозначает i -й элемент вектора σ , фигурирующего в матрице Γ_{ij} , и

$$\frac{\partial x_i}{\partial y} = \sigma_i. \quad (13)$$

Пусть читателя не смущает форма записи соотношения (12): ведь, как мы знаем, ни $\frac{\partial x_i}{\partial p_i}$, ни $\frac{\partial x_i}{\partial y}$ не зависят от λ . Это следует из уравнений (4) и (5), а также из того, что поведение потребителя не зависит от выбора индекса полезности. Независимость $\frac{\partial x_i}{\partial p_i}$ и $\frac{\partial x_i}{\partial y}$ от λ легко можно согласовать с уравнениями (12) и (13), поскольку можно без малейших затруднений продемонстрировать, что σ_i не зависит от λ и что, хотя σ_{ij}^* зависит от λ , произведение $\lambda \sigma_{ij}^*$, как и следовало ожидать, от λ не зависит²¹. Положив $\sigma_{ij} = \lambda \sigma_{ij}^*$ и принимая во внимание уравнение (13), приведем систему (12) к следующему виду:

$$\frac{\partial x_i}{\partial p_j} = \sigma_{ij} - x_j \frac{\partial x_i}{\partial y}. \quad (14)$$

Напомним, что произведение любой строки определителя и соответствующего вектора-столбца «не относящихся к ней» алгебраических дополнений всегда равно нулю. Применяя это правило к Γ_{ij}^{-1} , из системы уравнений (11) можно вывести следующее соотношение:

$$\sum_i p_i \sigma_{ij} = 0, \quad (15)$$

или, принимая во внимание соотношение (3),

$$\sum_i U_i \sigma_{ij} = 0. \quad (16)$$

При интерпретации полученных результатов предполагается, что σ_{ij} можно трактовать как изменение количества i -го товара, вызванное единичным изменением j -й цены; при этом общий объем расходов увеличивается ровно настолько, чтобы компенсировать рост цен. Ввиду этого σ_{ij} и $-x_j \left(\frac{\partial x_i}{\partial y} \right)$ принято называть соответственно *эффектом замещения* и *эффектом дохода*, вызванными изменением цены. Необходимо отметить также, что, умножив x_j на единичное изменение цены, можно определить то дополнительное количество денег, которое позволяет покупателю приобрести ту же комбинацию товаров, что

и до повышения цены, так что при этом имеет место «подлинная» компенсация.

Далее заметим, что матрица Γ_{ij} симметрична, т. е.

$$\sigma_{ij} = \sigma_{ji}, \quad (17)$$

и что

$$\sum_j p_j \sigma_{ij} = 0. \quad (18)$$

Напомним так же, что, поскольку максимум функции полезности достигается при выполнении бюджетного ограничения $\sum p_i x_i - y = 0$, окаймленная матрица Гессе в левой части системы (11) будет содержать диагональные блоки — блоки, определители которых поочередно меняют знак. Из теоремы Якоби,²² которая определяет связь между значениями миноров определителя и значениями миноров присоединенных элементов, следует, что на знаки накладываются такие условия:

$$\sigma_{ij} \leq 0, \quad \begin{vmatrix} \sigma_{ij} & \sigma_{ij} \\ \sigma_{ji} & \sigma_{ji} \end{vmatrix} \geq 0 \text{ и т. д.} \quad (19)$$

Наконец, из соотношения (18) вытекает, что последний детерминант, фигурирующий в условиях (19), — детерминант, который включает все σ_{ij} , — всегда равен нулю.

Естественно предположить, что величины $\partial x_i / \partial y$ неотрицательны: вряд ли кто-нибудь будет сокращать свои покупки того или иного товара с ростом уровня расходов. Таким образом, из (14) и (19) следует, что $\partial x_i / \partial p_i$ должны быть меньше нуля. Таким образом, перед нами «классическая» кривая спроса, показывающая уменьшение спроса по мере роста цены товара. Дифференцируя $\sum p_i x_i - y = 0$, получим

$$\sum p_i \frac{\partial x_i}{\partial y} = 1, \quad (20)$$

$$\sum p_i \frac{\partial x_i}{\partial p_j} = -x_j. \quad (21)$$

Из соотношений (4) и (2) можно видеть, что функции спроса должны быть однородными в нулевой степени относительно цен и дохода, так что

$$\sum_j p_j \frac{\partial x_i}{\partial p_j} = -y \frac{\partial x_i}{\partial y}. \quad (22)$$

Уравнения (14), (15), (17), (18) (19), (20), (24) и (22) выявляют основные качественные ограничения, налагаемые на функции спроса гипотезой о существовании функции полезности ²³.

Возможен и иной подход ко всей проблеме в целом. Вместо того чтобы исследовать свойства функций спроса с помощью частных производных, фигурирующих в уравнениях системы (5), можно перейти от этой системы к функциям, обратным функциям спроса, и получить уравнения цен, т. е. функции рыночной активности

$$p_i = p_i(x_1, \dots, x_n, y). \quad (23)$$

Тем самым в центр исследования теперь выдвигаются частные производные $\partial p_i / \partial x_i$. Если бы не предшествующее развитие экономической науки, вся теория потребительского спроса могла бы развиваться в этом направлении.

Рассмотрим величину, характеризующую эффект дохода $-x_j (\partial x_i / \partial y)$, величину, входящую в состав частной производной $\partial x_i / \partial p_j$. Если мы полагаем, что обе теории должны быть строго симметричны, то при новом подходе частная производная $-p_j (\partial p_i / \partial y)$ должна содержать член $\partial p_i / \partial x_j$. Что в этом случае могло бы по аналогии означать p_j , как не «компенсацию»? Очевидно, пока речь идет о реальных процессах, это не может служить какой-либо компенсацией, потому что увеличение потребления того или иного товара (при неизменных размерах потребления всех прочих товаров) не может повлечь за собой уменьшения полезности этого товара, как бы ни сложились изменения общей суммы расходов. В то же время изменение денежных расходов, связанных с p_j , можно вполне естественно представить как своего рода «адаптационный» рост расходов, так как здесь речь идет именно о той сумме денег, которая позволяет купить новый набор товаров при старых ценах. Далее, в масштабах всей экономики предложение дополнительного количества товаров на рынке обычно обеспечивает увеличение доходов, необходимое для покупки этих товаров. В этом, собственно, и заключается закон Сэя ²⁴.

Отметим, что функция (23) должна быть однородной в первой степени, так как удвоение расходов на один и тот же набор товаров должно привести к повышению

всех цен в два раза. Таким образом,

$$\frac{\partial p_i}{\partial y} = \frac{p_i}{y}, \quad (24)$$

и по аналогии с уравнением (14) остается записать

$$\frac{\partial p_i}{\partial x_j} = s_{ij} - p_i \frac{\partial p_i}{\partial y},$$

или

$$\frac{\partial p_i}{\partial x_j} = s_{ij} - p_i p_j / y. \quad (25)$$

Второй член в этих соотношениях характеризует эффект «адаптации дохода», а первый — эффект «замещения по цене». Дифференцируя $U_i/\lambda = p_i$ по x_j , немедленно обнаруживаем, что здесь присутствует эффект «адаптации дохода»²⁵. По аналогии с соотношением (15) можно записать

$$\sum x_i s_{ij} = 0, \quad (26)$$

а по аналогии с соотношением (19) —

$$\begin{vmatrix} 0 & p_1 & p_2 \\ p_1 & s_{11} & s_{12} \\ p_2 & s_{21} & s_{22} \end{vmatrix} \leq 0 \quad \begin{vmatrix} 0 & p_1 & p_2 \\ p_1 & s_{11} & s_{12} \\ p_2 & s_{21} & s_{22} \end{vmatrix} \geq 0 \text{ и т. д.} \quad (27)$$

Знак s_{ij} определен только для случая, когда функция полезности однородна относительно вектора количества товаров x (иначе говоря, когда имеет место своего рода «гомотетия»). Эффект замещения по цене, характеризующийся значением s_{ij} , в этом случае несимметричен, в то время как эффект адаптации дохода $\partial p_i / \partial y$ положителен по аналогии с $\partial x_i / \partial y$.

Выражения

$$\sum x_i \frac{\partial p_i}{\partial y} = 1, \quad (28)$$

$$\sum_i x_i = \frac{\partial p_i}{\partial x_j} = -p_j \quad (29)$$

соответствуют отношениям (20) и (21).²⁶

Предположим, что мы не рассматриваем эффект замещения по цене и слагаемое s_{ij} , характеризующее дополнительные «адаптационные» расходы, не прибавляется, а вы-

читается из выражения (25). И опять-таки здесь не наблюдается компенсации в каком-либо смысле, поскольку понижению дохода сопутствует такое изменение цен, при котором размеры потребления, по определению, остаются неизменными. И все же, поскольку $U_j = \lambda p_j$, p_j могло бы считаться в известном смысле компенсирующим лишением, если остальные цены остаются неизменными. Таким образом, мы можем вывести обобщенный эффект Антонелли — эффект замещения по цене

$$A_{ij} = \frac{\partial p_i}{\partial x_j} - p_j \frac{\partial p_i}{\partial y} = s_{ij} - 2p_j \frac{\partial p_i}{\partial y}.$$

Член, характеризующий эффект адаптации дохода, теперь появляется дважды: в первом случае он присутствует в выражении, содержащем $\frac{\partial p_i}{\partial x_j}$ ²⁷, а затем в выражении, содержащем s_{ij} . Отметим, что, с одной стороны, равенство $A_{ij} = A_{ji}$ выполняется только тогда, когда $s_{ij} = s_{ji}$ (в общем случае подобное утверждение, конечно, неверно). С другой стороны, нередко утверждают, что матрица «эффектов замещения» Антонелли все-таки симметрична. Причину столь явного противоречия легко понять.

Предположим, что рассматриваемая система включает только товары, но в ней нет денег. Пусть k -й товар выполняет роль «общего знаменателя» для всех остальных товаров (роль товарных денег). Товарные деньги в отличие от банкнотов непосредственно входят в функцию полезности. Пусть предельная полезность денег равняется U_k , тогда p_j будет определяться отношением U_j/U_k . А выражение $(\partial p_i/\partial x_j) - p_j (\partial p_i/\partial y)$ можно будет записать следующим образом:

$$\frac{\partial (U_i/U_k)}{\partial x_j} - \frac{U_j}{U_k} \frac{\partial (U_i/U_k)}{\partial x_k}.$$

Легко видеть, что указанное выражение симметрично относительно i и j . Это и есть теорема симметричности Антонелли. В общем случае, однако, A_{ij} оказывается равным A_{ji} только тогда, когда функция полезности однородна; при этом $s_{ij} = s_{ji}$, и, следовательно, $\partial p_i/\partial x_j = \partial p_j/\partial x_i$ ²⁸.

Наконец, как A_{ij} , так и $\partial p_i/\partial x_j$ удовлетворяют условию чередования знаков (27), поскольку слагаемое, отражающее эффект адаптации дохода, симметрично²⁹.

Оценка спроса с помощью специальных функций полезности

Определение качественных характеристик (ограничений) функции спроса, о которых шла речь в предыдущем разделе, еще не дает полной картины. Игнорирование роли «перекрестных» частных производных (так называемый «анализ частичного равновесия» обычно предполагает, что значения этих производных невелики и ими можно пренебречь) породило преувеличенные представления о той роли, которую в экономических исследованиях играет условие $\sigma_{ii} \leq 0$. Следует заметить, что подобное упрощение значительно суживает границы исследования.

Если бы все $\partial x_i / \partial p_j$ ($j \neq i$) в выражении (21) оказались равными нулю, то $(p_j/x_j) (\partial x_j / \partial p_j) = -1$. В таком случае не нужно было бы измерять эластичность спроса — расходы на каждый товар в денежном выражении оставались бы постоянными независимо от назначаемой цены. Монопольный владелец товаров в таком случае был бы заинтересован в том, чтобы продать минимально возможное количество данного товара. Заметим, что из соотношения (21) также следует, что, как бы ни были малы отдельные «перекрестные» частные производные, их сумма представляет собой величину того же порядка, что и производная, характеризующая угол наклона «классической» кривой спроса Маршалла, — кривой, которая обычно подразумевается в наших рассуждениях. Ввиду этого совершенно необходимо учитывать как «прямую» эластичность, так и все «перекрестные» эластичности спроса, фигурирующие в соотношении (21).

Попытки оценить функции спроса (5) с помощью эконометрических методов наталкиваются на осложнения, связанные с наличием большого числа независимых переменных. Поскольку каждая из переменных, характеризующих уровень цен, должна входить в каждое из уравнений спроса, просто невозможно получить статистическую информацию, достаточную для того, чтобы оценить порознь каждый из перечисленных выше эффектов. Вот почему исследования были посвящены разработке некоторых гипотез, выводимых интроспективным путем, — гипотез, которые позволяют либо сократить количество оцениваемых параметров, либо установить между ними определенные взаимосвязи, облегчающие процесс оценивания. При этом существует ряд внешне различающихся между собой подходов, однако все они, по-видимому, основаны на одной

и той же фундаментальной идее и все приводят в конечном счете к сходным результатам.

С самого начала заметим, что повседневная практика дает некоторое представление о степени замещаемости (substitutability) или «дополняемости» (complementarity) одних продуктов по отношению к другим. Товары-заменители обеспечивают альтернативные способы удовлетворения одной и той же потребности. Набор взаимно дополняющих товаров удовлетворяет ту или иную потребность лишь тогда, когда все эти товары употребляют совместно. На первых порах исследователи пытались определять знаки элементов функции полезности или функций спроса, исходя из интуитивных соображений.

Вильфредо Парето и Ирвинг Фишер считали товары i и j знаменателями в тех случаях, когда $U_{ij} < 0$, и дополнительными по отношению друг к другу, если $U_{ij} > 0$; при этом предполагалось, что благодаря свойству замещаемости предельная полезность i -го товара при покупке товара-заменителя будет уменьшаться, а при покупке дополняющего товара — будет расти³⁰. К сожалению, знак U_{ij} нельзя полагать независимым от выбранных показателей шкалы предпочтений. Например, $F_{ij}(U) = (\partial F / \partial U) U_{ij} + (\partial^2 F / \partial U^2) (U_i U_j)$, так что производная F_{ij} не обязательно имеет тот же знак, что и U_{ij} . Для того чтобы преодолеть это препятствие, можно прибегнуть к следующему естественному приему — можно сосредоточить внимание не на U_i , а на разнице между изменением предельной полезности товара i и изменением полезности товаров j , равной стоимости при расширяющемся потреблении j -х товаров, иначе говоря, на разности следующего вида:

$$\frac{\partial U_i}{\partial x_j} - \left(\frac{p_i}{p_j} \right) \frac{\partial U_j}{\partial x_j} = U_{ij} - \left(\frac{U_i}{U_j} \right) U_{jj}. \quad (30)$$

Если товары i и j могут служить достаточно полными заменителями друг для друга, такая разность равняется нулю, так как влияние, которое на предельную полезность оказывают обладающие равной стоимостью две совокупности совершенно заменяемых товаров, должно быть одинаковым. В случае, когда рассматриваются товары, взаимодополняющие друг друга, первый член должен быть положительным и достаточно большим, а второй — отрицательным и также обладать большим значением. Выражение (30) может служить непрерывной мерой допол-

няемости, меняющей свои значения от нуля до бесконечности, причем нулевая точка (точка отсчета) не зависит ни от единиц измерения, ни от выбранного индекса полезности. Характеристикой кривизны кривой безразличия (постоянной полезности) при выборе между x_i и x_j и неизменных объемах потребления всех остальных товаров оказывается взвешенная средняя, составленная из показателей «дополняемости» i -го и j -го товаров и «дополняемости» j -го и i -го товаров, рассчитанных в соответствии с формулой (30) ³¹.

Эти простые соображения вызвали к жизни один из наиболее плодотворных принципов, использовавшихся в теории спроса за последнее время. Действительно, предположим, что мы хотим сравнить степень «дополняемости» не между товарами i и j , а между товаром i и неким третьим товаром w , а также между товарами j и w . Тогда мы должны рассмотреть разность

$$C_{ijw} = U_{iw} - (U_i/U_j) U_{jw}, \text{ или } \begin{vmatrix} U_i & U_{iw} \\ U_j & U_{jw} \end{vmatrix},$$

где C_{ijw} представляет собой необходимый с точки зрения наших рассуждений критерий. Если товар w в большей степени пригоден для замещения i -го, а не j -го товара, то $C_{ijw} < 0$. Если мы сталкиваемся с противоположной ситуацией, $C_{ijw} > 0$.

Найдется, однако, много наборов из трех товаров, в которых товары i и j не связаны каким-либо особым образом с w . Такие товары не могут служить ни заменителями друг друга, ни взаимодополняющими элементами единого набора. В этом случае показатель C_{ijw} , как можно полагать, окажется тождественно равным нулю, и это будет представлять собой чрезвычайно сильное ограничение, налагаемое на функцию полезности. Если теперь рассмотреть вопрос о том, не повлияет ли на отношение предельных полезностей U_i/U_j расширившееся потребление товара w , можно получить аналогичные результаты.

Последовательно развивая эту идею, можно доказать, что если

$$\begin{vmatrix} U_i & U_{iw} \\ U_j & U_{jw} \end{vmatrix} = 0, \text{ то } \begin{vmatrix} \sigma_i & \sigma_{iw} \\ \sigma_j & \sigma_{jw} \end{vmatrix} = 0 \text{ для всех } w, \quad (34)$$

где $\sigma_i = \partial x_i / \partial y$, а σ_{iw} — член, характеризующий эффект замещения по Слуцкому ³². Это наиболее общая теорема,

вобравшая в себя все, что известно о том предполагаемом свойстве функции полезности, которое теперь обычно именуют «сепарабельностью».

Р. Дж. Д. Аллен ввел представления, согласно которым знак слагаемого, фигурирующего в уравнениях Слуцкого σ_{ij} , может служить точным критерием «дополняемости» товаров ³³. Это мнение получило широкое распространение. Главным доводом при этом служило следующее соображение: если после компенсирующего роста дохода увеличение цены j -го товара вызывает снижение потребления i -го товара, то они являются дополняющими товарами, если же наблюдается рост потребления i -го товара, то последний заменяет j -й товар. Но мы знаем, что показатель σ_{ij} никогда не может служить *мерой* «дополняемости» товаров i и j , поскольку значение этого показателя одинаково зависит как от степени «дополняемости» между этими двумя товарами, так и от «дополняемости» между каждым из них и всеми прочими товарами. В качестве подходящего критерия «дополняемости» только между i -м и j -м товарами, использующего различные показатели σ , было предложено выражение следующего вида:

$$C_{ij} = -\sigma_{ij}(\sigma_{ii} + \sigma_{jj}) / \begin{vmatrix} \sigma_{ii} & \sigma_{ij} \\ \sigma_{ji} & \sigma_{jj} \end{vmatrix}. \quad (32)$$

Таким образом, для определения показателей i и j сравниваются эффекты замещения между i -м и j -м товарами при изменении цены либо i -го, либо j -го товара ³⁴.

Рассмотрим случай, когда степень «дополняемости» (замещаемости), с одной стороны, между i -м и w -м, а с другой — между j -м и w -м товарами одинакова, т. е. $C_{iw} = C_{jw}$. Существуют веские причины полагать, что при этом $C_{iw} = \rho \sigma_{iw} / \sigma_i$, где ρ представляет собой коэффициент пропорциональности; иначе говоря $\frac{\sigma_{iw}}{\sigma_{jw}} = \frac{\sigma_i}{\sigma_j}$, что эквивалентно соотношению (31).

Исходя из здравого смысла, можно предложить следующую интерпретацию выражения (31). Предположим, что цена w -го товара растет, причем такой рост компенсируется соответствующим увеличением дохода. Тогда имеет место некоторое замещение w -го товара другими товарами. Если только товар в большей степени может замещать w , чем товар j , можно предположить, что $\sigma_{iw} / \sigma_{jw} < \sigma_i / \sigma_j$, так как последнее отношение характеризует пропорции,

в которых потребляются i -й и j -й товары при некотором увеличении денежных расходов и сохранении прежних цен (тем самым подразумевается, скорее, рост, а не сокращение потребления w -го товара). Если товар i в большей степени дополняет товар w , чем j , тогда $\sigma_{iw}/\sigma_{jw} < \sigma_i/\sigma_j$. Соотношение (31) оказывается равенством только в тех случаях, когда степень замещаемости («дополняемости») w -го товара одинакова для i -го и j -го товаров.

Теперь обратим внимание на следующие важные последствия подобных рассуждений. Можно полагать, что для любых двух товаров, выбранных из всего множества, удастся отыскать чрезвычайно много неких «третьих» товаров, которые из априорных соображений должны удовлетворять условию (31). Кроме того, могут существовать группы товаров, в которых каждый отдельный элемент удовлетворяет условию (31) при выборе любого «парного» товара, входящего в состав той же группы. В других случаях группы могут пересекаться, так что некоторые элементы будут удовлетворять условию (31) при выборе «парного» товара из любой другой группы и т. д. Каждый раз, когда выполняется условие (31), мы обнаруживаем вполне отчетливую определенную взаимосвязь, которая позволяет сократить количество оцениваемых параметров в системе функций спроса.

Как уже упоминалось мимоходом, было обнаружено чрезвычайно много интересных «частных случаев», в которых проявляются фундаментальные результаты, выраженные соотношением (31). Так, естественно предположить, что существует такой частный вид функции полезности, как «аддитивно сепарабельная» функция $U = U_1(x_1) + \dots + U_n(x_n)$.

Подобная задача оказалась одной из первых среди тех, которые предстояло исследовать³⁵. В результате к настоящему времени удалось выяснить, что при такой функции полезности каждый отдельный товар, рассматриваемый вместе с любой парой из оставшихся, удовлетворяет условию (31).

Рассматривался также еще один «частный случай» (который часто упоминается в лекциях, посвященных методам ведения домашнего хозяйства). Допустим, что потребители планируют свой семейный бюджет таким образом: сначала денежные расходы распределяются по основным агрегированным статьям потребления (например,

продукты питания, одежда и т. п.), а затем осуществляют выбор в рамках каждой из выделенных групп безотносительно к выбору внутри других групп. Примером этого может служить, скажем, домохозяйка, которая сначала выделяет те или иные суммы денег на питание, оплату жилья, развлечения и т. д. Было показано, что подобное поведение соответствует только такой функции полезности, которая построена в форме «дерева полезности»³⁶. Например, функция полезности $U = U(X_1, X_2)$, $X_1 = X_1(\Phi_1, \Phi_2)$, $X_2 = X_2(\Phi_3, \Phi_4)$, причем Φ_1, Φ_2, Φ_3 и Φ_4 в свою очередь представляют собой функции от различных комбинаций товаров x_j . U как бы представляет собой «ствол» дерева, значения переменных X — его ветви, а Φ — ветви, растущие из ветвей, и т. д. X обладают свойством сепарабельности относительно переменных Φ , в то же время Φ могут обладать (или не обладать) этим свойством относительно X . Нетрудно понять, что все эти предположения вводятся лишь для того, чтобы наложить определенные условия на окаймленную матрицу Гессе, включающую функции полезности U , — функции, в которых независимыми переменными выступают величины x . Эти условия аналогичны условиям (31) и предполагают равенство нулю миноров соответствующей матрицы. Кроме того, как следует из фундаментальной теоремы теории спроса, должно соблюдаться равенство нулю соответствующих миноров матрицы, состоящей из коэффициентов Слуцкого σ_{ij} и окаймленной частными производными по доходу σ_i .

Важно иметь в виду следующее обстоятельство: если $\sigma_i/\sigma_j = \sigma_{ih}/\sigma_{jh}$, то, как было показано Пирсом, $(\partial x_i/\partial p_h)/(\partial x_j/\partial p_h)$. Позднее на это свойство обратил особое внимание Роберт А. Поллак, который ввел понятие обобщенной аддитивной сепарабельности. Фундаментальная теорема теории спроса определяет сепарабельность как в терминах полезности, так и в терминах спроса, когда бы это свойство ни встречалось и в какой бы форме оно ни выступало³⁷.

Полученные результаты, разумеется, обладают чрезвычайно большой ценностью. Рассмотрим предельный случай аддитивной сепарабельности: в таких условиях число параметров в уравнениях спроса, подлежащих оценке, сокращается с $(n^2 + n)$ до $(n + 1)$. Всегда, когда вводится предположение относительно сепарабельности, открывается

множество новых возможностей применить уже разработанные ранее методы. Наличие пересечений между группами товаров не может служить препятствием для описанного выше подхода ³⁸.

Подход к теории спроса с точки зрения «потребностей»

Предположение, в соответствии с которым все товары делятся на группы, представляется достаточно естественным: можно говорить, например, об особых группах продуктов питания, предметов одежды или о топливе. При этом отчетливо выделяются два вида групп: один вид охватывает товары, удовлетворяющие одни и те же потребности (например, продукты питания), другой — различные товары, характеризующиеся совместным производством, допустим молочные продукты.

Было высказано предположение, согласно которому в качестве аргумента функции полезности целесообразно использовать не товары, а собственно потребности, или потребительские свойства товаров ³⁹. Благодаря своим свойствам каждый товар может при данном уровне технологии удовлетворять определенные потребности. Так, бюджету потребителя в размере, например, 100 долл. можно поставить в соответствие выпуклое «множество удовлетворимых потребностей» (*needs-possibility set*), заключающее все векторы потребностей, которые могут быть удовлетворены в результате расходования 100 долл. Потребитель, естественно, выберет тот вектор, который максимизирует его функцию полезности при соблюдении ограничений, налагаемых «множеством удовлетворимых потребностей» (иначе говоря, ограничений, косвенно вытекающих из ограниченности бюджета данного потребителя). Выбрав вектор потребностей и используя преобразования, с помощью которых удастся перейти от потребностей к свойствам товаров, легко рассчитать соответствующий вектор товаров. Поскольку множество удовлетворимых потребностей зависит от цен, все эти преобразования позволяют вывести используемую обычно функцию спроса.

Преимущество такого подхода состоит в том, что он фокусирует внимание непосредственно на свойствах товаров, позволяющих удовлетворять те или иные потребности,

т. е. непосредственно на отношениях замещаемости («дополняемости») товаров, изучение которых привело к разработке условий сепарабельности. Из сказанного можно заключить также, что по мере того, как мы переходим к использованию все более агрегированных данных, различия между описанными выше подходами — анализом потребностей и анализом товаров — постепенно стираются. Предположим, например, что мы объединяем «хлеб», «молоко» и «сыр» в одну товарную группу — «продукты питания», а все предметы одежды — в товарную группу «одежда». Очевидно, тогда потребность во «внутренней энергии» будет удовлетворяться лишь одним товаром — «продуктами питания», а потребность в «защите тела» только одним товаром — «одеждой». Таким образом, функция полезности, выраженная в терминах потребностей, во всех отношениях сходна с функцией, описываемой с помощью набора товаров. «Множество удовлетворимых потребностей» и использовавшееся традиционной теорией понятие множества точек, ограниченных бюджетной прямой $\sum p_i x_i = y$, совпадают между собой. Исследование потребительских свойств товаров или товарных групп может помочь отыскать ответ на вопрос о том, как агрегировать данные, относящиеся к потреблению; наряду с этим такое исследование может оказаться полезным при разработке некоторых ограничительных гипотез, таких, например, как гипотеза сепарабельности. До сих пор неясно, однако, приведут ли указанные исследования к существенному улучшению методов измерения спроса.

К сожалению, сама идея некоего «потенциала» потребительских свойств товаров, по-видимому, порождает новые затруднения. Каково, например, с точки зрения этой теории различие между цветным и черно-белым телевизорами? Является ли цвет потребительским свойством, независимым от своего носителя — от телевизионного приемника, к которому он просто «прилагается»? И если является, то как можно его измерить? Можем ли мы то же самое качество — «цвет» — отнести, например, к автомобилю и применить при этом те же измерители? Преимущество традиционного подхода заключается как раз в том, что изучение товаров уже предполагает легковоспринимаемые единицы измерения и цены. Более того, именно эти единицы измерения и цены товаров, а не их свойства представляют для нас наибольший интерес. Анализ

потребительских свойств товаров в лучшем случае выполняет роль «строительных лесов», помогающих возводить здание теории. К тому же в тех случаях, когда функция полезности выражена в терминах потребностей, количество переменных, по-видимому, не удастся сократить.

Тот факт, что теория потребительского спроса обратилась к потребительским свойствам товаров, легко объяснить: достаточно принять во внимание, что существует хорошо разработанная теория производства, и в такой ситуации покупателя товаров естественно просто уподобить некоему производителю полезностей, причем товары выступают в качестве его затрат (inputs) ⁴⁰.

Агрегирование

До сих пор речь шла о кривой спроса или о функции полезности отдельного потребителя. В то же время практически важным обычно оказывается исследование совокупного спроса множества потребителей. Нет никаких оснований предполагать, что совокупные предпочтения многих потребителей, выраженные с помощью агрегированных данных, окажутся логически непротиворечивыми, как было бы в том случае, если бы существовала групповая шкала предпочтений всего общества в целом. И действительно, Волд и Юрийн в своей книге смогли привести пример, когда поведение всего общества в целом с точки зрения теории выявленных предпочтений никак нельзя было считать логически непротиворечивым, в то время как поведение каждого отдельного индивидуума характеризовалось непротиворечивой шкалой предпочтений ⁴¹. Легко показать, что если

$$\sum_r x_i^r = x_i,$$

где x_i представляет собой спрос r -го индивидуума, то x_i зависит не только от цен и общей суммы расходов, но также и от распределения y , т. е. от различий между индивидуальными доходами y^r .

Возможны два подхода к проблеме агрегирования. Либо мы определяем функцию спроса

$$x_i = x_i(p_1, \dots, p_n, y^1, \dots, y^r), \quad (33)$$

$$y^j = y^j(y, p_1, \dots, p_n), \quad (34)$$

либо предполагаем найти некоторые условия, при которых x_i будет зависеть только от y и не будет зависеть от распределения y , т. е. от отдельных y^r .

Было доказано, что если функция (34) выбирается таким образом, чтобы распределение y^r обеспечивало максимизацию некоторой функции общественного благосостояния $U = U(y^1, \dots, y^r, p_1, \dots, p_n)$ при соблюдении ограничения $\sum y^r = y$, то функция спроса (34) будет удовлетворять всем требованиям, налагаемым на функцию индивидуального спроса⁴². В противном случае, если распределение y^j определяется просто складывающимся соотношением спроса и предложения, естественно предположить, что выражение (34) представляет собой однородную функцию первой степени относительно переменных y и p_i и записать

$$y^j = y \frac{y^j}{y} = y \varphi^j \left(\frac{p_1}{y}, \dots, \frac{p_n}{y} \right).$$

Использование этих предпосылок упрощает анализ свойств рассматриваемой функции

$$x_i = x_i(p_i, \dots, p_n, \left(y \frac{y^1}{y}\right), \dots, \left(y \frac{y^r}{y}\right)) = \quad (35)$$

$$= H_i(p_i, \dots, p_n, y) \quad (35a)$$

при условии, что отношения $y \frac{y^j}{y}$ остаются неизменными.

Пример Волда — Юрийна показывает, что в общем случае функция (35a) может и не обладать свойствами, которые предполагают существование строго непротиворечивой шкалы предпочтений для всего общества в целом. Эффекты замещения, рассчитанные для агрегированных данных, не обязательно должны быть симметричными⁴³.

И все же для того, чтобы функция (35a) обладала всеми свойствами функции индивидуального спроса, несмотря на выводы Волда — Юрийна, требуется лишь выполнение довольно «слабого» условия⁴⁴. Необходимым и достаточным условием существования заданной в неявной форме групповой шкалы предпочтений (при фиксированном распределении дохода) и вместе с тем достаточным условием выпуклости такой шкалы может служить следующее соотношение:

$$\sum_r \left(x_j^r \frac{\partial x_i}{\partial y^r} - x_i^r \frac{\partial x_j}{\partial y^r} \right) \equiv \left(x_j \frac{\partial H_i}{\partial y} - x_i \frac{\partial H_j}{\partial y} \right). \quad (36)$$

Некоторые частные случаи условия (36) рассмотрены в литературе. Отдельные авторы стремились отыскать более строгие условия, при которых функцию H_i можно было бы сформулировать таким образом, чтобы переменные x_i вообще не зависели от каких-либо изменений в распределении дохода (если только соблюдается равенство $\sum y^r = y$). В случае равенства всех частных производных $\partial x_i / \partial y^r$, представленных в выражении (35), это условие окажется одновременно и необходимым, и достаточным. В этом случае кривые Энгеля для всех потребителей должны оставаться параллельными при всяком распределении доходов. Тогда немедленно выполняется тождество (36), поскольку

$$\frac{\partial H_i}{\partial y} = \sum_r \frac{y^r}{y} = \frac{\partial x_i}{\partial y^r} = \frac{\partial x_i}{\partial y^j} = \frac{\partial x_i}{\partial y^j} \text{ и т. д.}$$

Таким образом, предположив, что кривые Энгеля для всех потребителей параллельны между собой, легко показать, что в этом случае функции совокупного спроса обладают всеми свойствами функций индивидуального спроса⁴⁵. Можно привести множество частных случаев, при которых такие представления о функции совокупного спроса оказываются оправданными. Так, кривые Энгеля, например, параллельны друг другу, когда шкалы предпочтения всех индивидуумов, а также их доходы совпадают между собой либо когда кривые Энгеля характеризуются прямыми линиями, проходящими через начало координат. Однако подобные случаи не столь уж вероятны, что делает их практически малоинтересными для исследователей. Тем не менее ограничения (36) сравнительно слабы, поэтому во многих случаях они могут в общем так или иначе соблюдаться. Если и существует некоторая однородность агрегируемых данных, ее вероятней всего удастся обнаружить в тех случаях, когда мы полностью отвлекаемся от проблемы перераспределения дохода [см. (35a)] либо когда данные статистических обследований свидетельствуют о том, что перераспределение доходов оказывает чисто случайное воздействие на угол наклона кривых Энгеля⁴⁶.

Если же речь идет об агрегировании объема потребляемых товаров, нужно отметить, что объединение разнородных товаров в группы целесообразно лишь тогда, когда пропорции, в которых эти товары включаются в одну группу, остаются фиксированными либо когда их относи-

тельные цены остаются неизменными ⁴⁷. Иначе говоря, до тех пор пока относительные цены, а также пропорции между агрегируемыми товарами не испытывают значительных изменений, ошибки, связанные с агрегированием, невелики.

В противном случае необходимо найти такие индексы цен и индексы физического объема для «совокупного товара», при которых функции спроса оказывались бы инвариантными по отношению к изменениям структуры входящих в агрегат элементов (идет ли речь о ценах или о количествах рассматриваемых товаров). Ясно, что такое условие выполнимо лишь в редких случаях.

В то же время можно показать, что, если функции полезности обладают свойством сепарабельности, различные товары до определенной степени поддаются агрегированию, если только объединение следует заданной структуре сепарабельных функций. В большинстве случаев при выявлении «составляющей» дохода и эффекта замещения в частных производных, характеризующих изменения спроса, приходится прибегать к использованию различных индексов цен ⁴⁸.

Наконец, результаты исследований показали, что в самом общем случае агрегирование товаров оказывается невозможным, и это вполне соответствует нашим суждениям по данному вопросу, основывающимся просто на «здравом смысле». Когда возникают проблемы агрегирования, разумный подход к проблеме определяется правилом: агрегирования следует всячески *избегать*. Когда мы все же вынуждены прибегать к агрегированию или когда для этого складываются подходящие условия, не следует задавать вопроса: «Верно ли проведенное агрегирование?»; правомерен лишь вопрос: «Насколько велика ошибка агрегирования?»

Время, деньги и количественные показатели в теории полезности

Рассматривая предмет теории спроса, никак нельзя обойти следующие вопросы: какие единицы измерения используются? Что подразумевается под понятием «набор товаров» (*commodity bundle*)? К какому моменту времени относятся рассматриваемые величины полезности? Эти

проблемы подробно обсуждаются в первой главе книги «Введение в анализ спроса» *.

Понятно, что полезность должна означать полезность на протяжении некоторого периода времени, иначе говоря, это понятие подразумевает поток полезности. С другой стороны, поскольку мы исследуем покупки товаров на момент, когда эти товары «выложены на прилавке», существует соблазн определить комбинацию товаров x на множестве функций спроса просто как набор совершенных покупок, хотя в ряде случаев такая комбинация включает также товары длительного пользования. Тем самым допускается известная непоследовательность.

Самый логичный выход в такой ситуации — определить x как комбинацию товаров, находящихся в процессе потребления на протяжении того временного периода, для которого определена функция полезности. Таким образом, набор x не включает товаров, приобретенных с целью образования запаса, зато он включает все товары разового пользования, которые оказываются потребленными в течение рассматриваемого отрезка времени. Такое определение сразу же порождает большое число вопросов. В течение периода использования цена потребляемых товаров теперь должна определяться как плата за пользование товаром — в противоположность цене, относящейся к моменту продажи. Это несоответствие легко преодолеть, прибегнув к использованию простой зависимости: плата за пользование $rp/(1 - e^{-rl})$, где r представляет собой норму процента, l — продолжительность использования товара при заданной степени интенсивности потребления ⁴⁹.

Все, что остается тогда установить, — это соотношение между объемом текущих покупок и оптимальным, с точки зрения потребителя, количеством потребляемых товаров, который определяется функцией спроса. В таком случае объем покупок выступает просто в форме разности $x_t - x_{t-1}$ плюс та часть запаса товаров, срок пользования которой истек.

Эти рассуждения предполагают, что все поведение потребителя подчинено задаче максимизации функции полезности, при этом потребитель не просто определяет тот или иной желаемый образец потребления, а упорядочивает различные системы предпочтений.

Будем исходить, например, из того, что материальное положение потребителя характеризуется доходом y , а так-

же запасом реальных и финансовых активов w_i (причем указанные активы нельзя считать «объектами потребления» в том смысле, какой предполагается заданной функцией полезности). Допустим также, что к концу периода предполагаемая цена этих активов, включая все виды накапливающегося дохода от собственности, будет составлять w_i^* , ожидаемый будущий доход — y_b , а ожидаемый темп роста инфляции — $\frac{dp}{p}$. Подобно тому как потребитель осуществляет выбор потребительских товаров, он должен решить, какая часть дохода будет направлена на прирост активов (иначе говоря, «осядет» в форме сбережений). Таким образом, функцию полезности можно записать в следующей форме:

$$U = U \left[w_1 \frac{w_1^*}{w_1}, \dots, w_f \frac{w_f^*}{w_f}, x_1, \dots, x_n, y_f, \frac{dp}{p}, \left(\sum_i \sum_j w_i w_j v_{ij} \right) \right], \quad (37)$$

где w_i^*/w_i представляет собой ожидаемый прирост рыночной стоимости (включая накопление доходов) в расчете на один доллар i -го вида актива w_i ; y_f — приведенная стоимость (present value) ожидаемого в будущем дохода; $\frac{dp}{p}$ — ожидаемый темп прироста общего уровня цен; $\sum_i \sum_j w_i w_j v_{ij}$ — дисперсия отклонений ожидаемой стоимости рассматриваемого набора активов от их действительной стоимости, где v_{ij} — это ковариации различных пар активов. (Последний член используется для количественной характеристики степени риска.) Поскольку y_f , $\frac{dp}{p}$ и w_i^*/w_i представляют собой параметры, объектами выбора оказываются величины w_i и x_i при соблюдении следующего ограничения:

$$\sum_n p_i x_i + \sum_f w_i = y + \bar{w},$$

где \bar{w} — это первоначальный запас богатства, а y — текущий доход (в отличие от соответствующего показателя расходов).

Следует обратить внимание на то, что теперь мы учитываем в качестве параметров функций спроса следующие величины: w_i^*/w_i , y_f , dp/p , а также степень риска. Само по

себе это не порождает особых трудностей, однако, как мы уже упоминали, присутствие в функции полезности параметров y_j и dp/p может поставить под сомнение все ранее сделанные выводы насчет свойств функций спроса⁵⁰. Действительно, dp/p характеризует темпы развития инфляции, — темпы, на основании которых потребитель формирует свои представления относительно будущей покупательной способности текущего запаса принадлежащих ему ценных бумаг и прочих активов. Этот параметр функции полезности следует принять во внимание при решении вопроса о том, как изменится оптимальный, с точки зрения потребителя, запас потребительских товаров в результате повышения текущих цен. Тем самым в каждой функции спроса, кроме характеристики эффекта дохода и эффекта замещения, теперь появится еще один член, отражающий изменения в объеме потребления, обусловленные изменением скорости инфляции под влиянием текущего перехода к новой цене на рассматриваемый товар. Наконец, может появиться еще и четвертое слагаемое, если указанные изменения затронут также ожидаемый будущий доход. При этом знак дополнительного слагаемого невозможно определить а priori. Рост одной из цен не только сокращает стоимость запаса реального богатства, он влечет за собой также снижение реального потребления. Возникает стремление компенсировать потерю богатства, но вместе с тем появляется и желание возместить сокращение потребления,

К счастью, у нас достаточно оснований предполагать, что индивидуальные функции полезности (37) в большинстве случаев обладают свойством сепарабельности, позволяющим отделить текущее потребление товаров x от прочих переменных, которые относятся лишь к будущему потреблению. Введение такой предпосылки позволяет преодолеть все перечисленные трудности: предположив, что полезность товаров, служащих объектом текущего потребления, можно отделить от удовлетворения, обеспечиваемого будущим потреблением, мы можем в уравнениях текущего спроса заменить переменную текущего дохода, а также все остальные переменные, характеризующие уровень сбережений и запас имущества, единственной переменной, описывающей «расходы». Таким образом, теория текущего спроса на те товары, которые нельзя считать «богатством», возвращается к исходной концепции, основные моменты которой были рассмотрены в начале

этой главы. Можно построить также особую группу функций спроса на финансовые и прочие активы, не входящие в процесс текущего потребления, где в качестве аргументов выступают переменные, связанные с различными видами активов. Агрегируя их, мы получим функцию сбережений (потребительскую функцию, которая определяет взаимосвязь между потреблением $(=y + \bar{w} - \sum_j w_j = \sum_j p_j x_j)$, с одной стороны, и текущим доходом, ожидаемым будущим доходом, ожидаемым доходом от собственности, темпом развития инфляции и показателем риска — с другой) ⁵¹.

Можно указать и на альтернативный подход: в функцию полезности включают не только переменную текущего потребления, но также и переменную, характеризующую размеры планируемого будущего потребления, причем такие данные год за годом должны охватывать весь ожидаемый срок жизни потребителя ⁵². Мы не будем рассматривать здесь более подробно особенности подхода: дело в том, что теория, которая в явном виде включает в рассмотрение такой параметр, как планируемые расходы, вряд ли может претендовать на положение операциональной теории. Подобным свойством может обладать лишь та теория, которая предполагает взаимозависимости между переменными, поддающимися наблюдению и представляющими непосредственный интерес. Сомнение вызывает исходное положение, согласно которому потребители всегда обладают точными планами относительно своего будущего потребления (если не считать, разумеется, их намерения иметь в наличии ту или иную сумму денег «на расходы»).

«Излишек потребителя», индексные показатели и суверенитет потребителя

Третья, и последняя, цель теории спроса состоит в разработке (если только это вообще возможно) некоторого статистически наблюдаемого показателя (индекса) полезности. В самом деле, можно сказать, что построение такого индекса относится к числу главных задач всей экономической теории. Чтобы решить, насколько хороша или плоха та или иная экономическая политика, необходимо знать, каким окажется эффект, который она вызовет: будет соответствующий сдвиг функции полезности положительным или отрицательным.

Анализ указанного вопроса мы начнем с простого соображения: поскольку $\text{расходы} \equiv y \equiv \sum p_i x_i$, то имеет место следующее соотношение:

$$\sum_i p_i dx_i = - \sum x_i dp_i + dy. \quad (38)$$

Левая часть выражения (38) может быть использована в качестве числового индекса, характеризующего те изменения реального потребления, которые вызваны рассматриваемыми мероприятиями экономической политики (или какими-либо иными факторами). Такое изменение объема потребления, измеренное в базисных ценах p , обычно служит показателем изменений в размерах реального национального продукта. Слово «реальный» здесь подразумевает попытку изменения полезности.

Действительно, примем во внимание, что $\lambda p_i = U_i$ и $\lambda \sum p_i dx_i = \sum U_i dx_i \simeq dU$. Таким образом, $\sum U_i dx_i$ — это не более как первое приближение к dU ; указанное обстоятельство в конечном счете послужило источником длительной дискуссии. Исследователи довольно быстро обнаружили, что существует достаточно оснований считать не только сумму $\sum p_i dx_i$, но и выражение $\sum_i (p_i + dp_i)$ количественной характеристикой (индексным показателем) полезности. Оба эти показателя известны как соответственно индексы Пааше и Ласпейреса; обратившись к работе Фишера, любознательный читатель сможет найти также множество показателей, составленных из их возможных комбинаций⁵³. Вся проблема заключается в том, что случай, когда $\sum p_i dx_i > 0$, но $dU < 0$, удастся обнаружить столь же легко, как и случай, когда $\sum (p_i + dp_i) < 0$, но $dU > 0$ ⁵⁴. Разумеется, если dx совсем мало, подобные несоответствия не должны быть заметны. Тем не менее вероятность ошибки достаточно велика, и это заставляет нас прибегнуть к следующему предположению: более подходящим индексом полезности (в векторной записи) мог бы служить такой показатель:

$$\int_{x_0}^{x_1} p dx, \quad (39)$$

где p_i (i -й компонент вектора p) представляет собой функцию от аргумента x_i , — функцию, обратную функции

спроса (23). Определенный интеграл берется в интервале от x^0 до x^1 , где x^0 и x^1 характеризуют соответствующие структуры потребления: первая из них предшествовала мероприятиям экономической политики, а вторая сложилась после проведения этих мероприятий ⁵⁵.

Участники дискуссии быстро обнаружили, что, *хотя, как и предполагалось, функции P_i могут быть выведены непосредственно из функции полезности U* , они могут и не быть строго интегрируемыми. (Кроме того, может понадобиться также «некоторая» процедура нормализации, если допустить, что измерения p могут выйти за границы интервала интегрирования. В противном случае при увеличении в одинаковой пропорции цен и расходов значения рассматриваемого интеграла могут стать как угодно большими, хотя *реальное* значение правительственных мероприятий остается все тем же.) Можно, конечно, предположить, что значение (39) будет найдено с помощью численных методов вычисления определенных интегралов, и все же показатели такого рода оказываются крайне «расплывчатыми» (а то и просто бессмысленными), поскольку их величина зависит прежде всего от пути интегрирования, а также от темпов развития инфляции, наблюдаемых в интервале интегрирования. Для того чтобы величина показателя (39) не зависела от пути интегрирования, необходимо, чтобы функция полезности оказалась гомотетичной и чтобы некоторые переменные, например y , сохраняли постоянное значение ⁵⁶.

Допустим, что мы решили определить числовое значение интеграла (39); если мы хотим, чтобы результат подобных вычислений вообще имел хоть какой-нибудь смысл, очень важно отыскать интегрирующий множитель λ (нетрудно показать, что именно таким множителем служит предельная полезность денег). Затем умножим выражение (39) на λ и интегрируем в заданных пределах $\sum U_i dx_i = dU$. Такой интеграл окажется независимым как от пути интегрирования, так и от совокупной суммы расходов. В этом случае проблема, по существу, совершенно совпадает с той, которая уже была подробно рассмотрена выше. Действительно, мы хотим, исходя из наблюдений за поведением потребителей — наблюдений, результаты которых функционируют в выражении (39), — вывести некую кардиналистскую меру ординалистской полезности. Тогда нам необходимо найти какой-то способ, который позволил

бы установить не «подлинную» предельную полезность денег (поскольку это просто невозможно), а величину некоторой переменной, которая косвенно отражает эту полезность. Подобный подход позволил бы нам ранжировать — по крайней мере приближенно — отдельные состояния экономической системы, как бы малы ни были различия между этими структурами. Чтобы иметь возможность проинтегрировать (39) на заданном интервале, обычно принимается предположение о том, что интегрирующий множитель тождественно равен единице, — предположение, неосновательность которого просто-таки бьет в глаза ⁵⁷.

Недавно Маккензи и Пирс предложили способ, позволяющий отыскать единственный интегрирующий множитель; для этого используется разложение в ряд Тейлора ⁵⁸. Если взять достаточное число членов ряда Тейлора, то кардиналистский показатель ординалистской полезности может быть выражен с помощью частных производных (первого и более высокого порядка) функций спроса, что нам и требовалось. При этом последствия двух любых мероприятий правительственной политики могут быть точно соизмерены. Ограничившись первыми двумя членами, можно записать формулу Пирса — Маккензи следующим образом:

$$dU = - \sum_i x_i dp_i - \frac{1}{2} \sum_i \sum_j \left(\frac{\partial x_i}{\partial p_j} - x_i \frac{\partial x_j}{\partial y} \right) dp_j dp_i + \\ + dy - \sum \frac{\partial x_i}{\partial y} dp_i dy, \quad (40)$$

где $\frac{\partial x_i}{\partial p_i}$ представляют собой частные производные эмпирически верифицируемых функций спроса. Следует отметить также, что Хикс предложил иной подход — подход, который предполагает денежную компенсацию в случае повышения цен; формулы Хикса включают показатели эластичности спроса. Сам Хикс не трактовал соответствующие суммы как кардиналистский показатель полезности ⁵⁹. Заметим, что в показателе, предложенном Пирсом и Маккензи, не фигурирует предельная полезность денег, а это делает его вполне операбельным понятием. Но и в этом случае не вводится никаких ограничений на форму функции полезности.

Рассмотрим теперь правую часть выражения (38),

иначе говоря, сумму $-\sum x_i dp_i + dy$. Если левая часть равенства (38) может интерпретироваться как показатель полезности, то им также может служить и правая его часть (ведь данное уравнение представляет собой тождество). Правую часть указанного выражения, как и следовало ожидать, ряд исследователей использовали в качестве возможной меры благосостояния.

Уже в первых работах, посвященных указанной проблеме, предполагалось, что кривая спроса определяет ту цену, которую потребитель *готов заплатить* за различные возможные количества предлагаемых товаров ⁶⁰. Интегрируя разности между ценой, которую потребитель готов заплатить, и ценой, которую он фактически выплачивает за каждую единицу действительно покупаемого товара,

иначе говоря, записав соотношение: $\int_{p^*}^{\infty} x dp$ (где p^* пред-

ставляет собой действительную цену товара, а x — это функция от p), можно получить показатель, который обычно называют «излишком потребителя», поскольку эта сумма описывает выигрыш в полезности сверх затрат потребителя. Такой выигрыш графически можно представить как площадь между кривой спроса и горизонтальной прямой, определяющей рыночную цену. Очевидно, что величина $-\sum x_i dp_i$ может характеризовать приближенное изменение «излишка потребителя» в результате осуществления тех или иных мероприятий экономической политики по каждому из товаров, которые эти мероприятия затрагивают ⁶¹.

Понятие «излишек потребителя» явилось удобным инструментом микроэкономической теории, используемым при анализе затрат и результатов (cost-benefit analysis), кроме того, оно с успехом применялось при исследовании частичного равновесия. Жюль Дюпюи, исследовавший вопрос о величине общественной полезности платного моста, обычно считается первым специалистом в области такого анализа по принципу «затраты-результаты», который употребил понятие «излишек потребителя», хотя Маршалл и приписывает ему лишь применение «графического метода» ⁶². При использовании этого показателя обычно предполагается, что величина y останется постоянной. Часто предполагается также, что для того, чтобы найти соответствующий показатель изменения полезности, достаточно

принять во внимание лишь величину $x_i dp_i$, непосредственно относящуюся лишь к одному рассматриваемому товару, так как будто бы предполагалось, что изменениями остальных цен dp_j можно пренебречь. Однако, как уже отмечалось, сумма величин $x_j dp_j$ ($j \neq i$) не настолько мала, чтобы ею можно было пренебречь. Еще большие сомнения вызывает другое странное (и тем не менее широко распространенное) положение: поскольку $x_i dp_i$ представляет собой изменение издержек производства (ведь прирост «избытка потребителя» равен соответствующему уменьшению доходов производителя), то не только допустимо, но и наиболее целесообразно рассматривать лишь первую аппроксимацию ошибки, иначе говоря, сумму $\frac{1}{2} \sum_i dp_i dx_i$,

причем такая ошибка неизбежно возникает тогда, когда изменение площади между кривой спроса и линией цен измеряется величиной $\sum x_i dp_i$. Более точная постановка задачи, как правило, не встречается. В силу этих, а также некоторых других причин многие расчеты, использовавшие метод «затраты — результаты» и основывавшиеся на таком показателе, как «излишек потребителя», почти наверняка должны быть признаны неверными.

Более подходящим показателем для измерения «излишка потребителя» может служить интеграл, содержащийся в правой части выражения (38). Его можно рассматривать также как изменение денежного дохода потребителя за вычетом эффекта, связанного с изменением цен (индекса стоимости жизни). Для характеристики изменения цен, очевидно, не может быть использован никакой другой показатель, кроме индекса цен, взвешенного по объемам продаж базисного года. В сущности, правая часть выражения (38) может быть соотнесена с левой следующим образом. Предположим (и это вполне соответствует действительному положению дел), что индекс Пирса — Маккензи позволяет обеспечить один из точных кардиналистских показателей полезности (в ординалистском смысле) ⁶³. Тогда средний уровень стоимости жизни просто измеряется величиной y/U , а его изменение составляет $dy/y^0 - dU/U = dy/y^0 - dU/y^0$. Если к тому же принять во внимание, что, когда уровень жизни растет, полезность уменьшается, величина $(dU - dy)/y^0$ может характеризовать эффект, который оказывают на уровень жизни мероприятия экономической политики.

Обратимся вновь к формуле Пирса — Маккензи (40). Она содержит такие величины, как $\sum x_i dp_i$ и dy . Исключив из этого выражения dy , можно вывести «истинный» индекс стоимости жизни. Это и есть, с точностью до второго члена ряда Тейлора, количественная характеристика «излишка потребителя» за вычетом эффекта дохода. Выше уже отмечалось, что, добавляя дополнительные члены ряда Тейлора, указанный показатель можно сделать сколь угодно точным. В самом деле, любой интегрирующий множитель для левой части выражения (40), рассматриваемый как функция от x , окажется таковым и для правой части (которая, если рассматривать ее как функцию от переменных p и y , представляет собой не что иное, как «излишек потребителя»). Таким образом, показатель Пирса — Маккензи оказывается также подходящей оценкой для так называемого малого треугольника $\frac{1}{2} \sum dp_i dx_i$ ⁶⁴.

В заключение отметим следующий момент: в основе понятия «суверенитет потребителя», предполагающего, что именно потребитель определяет структуру производства, лежит идея максимизации «излишка потребителя». В «централизованно управляемой экономике» размеры производства каждого товара устанавливаются правительством. Затем произведенный набор товаров продают по тем ценам, по которым их удастся продать. В тех случаях, когда предполагается суверенитет потребителя, обычно исходят из того, что сам индивидуум лучше всего знает свои собственные потребности.

В общем случае существование суверенитета потребителя предполагает, что когда достигнуто оптимальное состояние, то

$$0 \equiv \sum p_i dx_i \equiv - \sum x_i dp_i + dy \quad (41)$$

при всех возможных изменениях dx_i . Это несколько более общий критерий, чем используемый обычно критерий оптимального (по Парето) благосостояния, который требует, чтобы цены во всех случаях были равны предельным издержкам. Это объясняется тем, что dx_i отражает влияние множества внешних эффектов (externalities) всякого рода, в то время как предельные издержки могут не совпадать с *общественными* предельными издержками: они ведь представляют собой предельные издержки *отдельного*

производителя. В то же время критерий (41) не принимает во внимание, что существуют полезности, реализуемые вне сферы рыночных отношений.

Заключение

В данной главе были рассмотрены основные положения теории спроса. В то же время, как и следует ожидать, существует множество различных способов доказательства уже известных результатов, и в литературе появляются все новые варианты «элегантного» изложения этих доказательств. Так, например, в сноске 63 общие расходы y были представлены функцией, сопряженной с тем множеством комбинаций товаров, на котором может быть обеспечена полезность, равная заданной либо превышающая ее. Дважды дифференцируя эту функцию (которая в сноске обозначена как функция g), мы приходим к самому простому доказательству того, что эффекты замещения симметричны и т. п. ⁶⁵.

Саутгемптонский университет

¹ См., например: S m i t h. The Wealth of Nations, 1776; R i c a r d o. Principles of Political Economy and Taxation, 1817; J e v o n s. The Theory of Political Economy, 1871; M e n g e r. Principles of Economics. Glencoe, Ill., Glencoe Free press, 1950; M a r s h a l l. Principles of Economics, 1890.

² M i l l. Principles of Political Economy, 1848, Book III, ch. 1; D e p u i t C f. De la Mesure d'Utilité des Travaux Publics.— B: Annales des Ponts et Chaussées, 1844, перевод в International Economic Papers, № 2. London, Macmillan and Co., 1952. См. также: Q u i n c e y d e. Logic of Political Economy, 1844.

³ K i n g. Natural and Political Observations upon the State and Condition of England.— B: Two Tracts by King, ed. G. E. Barnett. Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1936, и C a n t i l l o n. Essai sur la Nature du Commerce en Général, 1732.

⁴ См.: P a r e t o V. Manuel of Political Economy. London, Macmillan & Co., 1972; и Ophelimity in Non-Closed Cycles, английский перевод в: Preferences, Utility and Demand, ed. J. Chipman et al. New York, Harcourt Brace Jovanovich, 1971; F i s h e r I. Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices. Transactions of the Connecticut Academy of Arts and Sciences, vol. 9, 1892; E d g e w o r t h F. Y. Mathematical Psychics. London, Kegan Paul, 1881.

⁵ M i l l. Principles, Book III, ch. 2.

⁶ G r e e n H. A. J. Consumer Theory. Harmondsworth, Middlesex, Penguin, 1971, p. 220—226.

⁷ См.: Neumann J. von and Morgenstern O. Theory of Games and Economics Behavior. New York, Wiley, 1947.

⁸ См.: Pareto. Ophelimity, первоначально работа была опубликована в *Giornale delgi Economisti* 33 (November 1906).

⁹ В Mathematical Investigations.

¹⁰ Volterra V. L'Economia Matematica ed il nuovo Manuale del prof. Pareto.— *Giornale delgi Economisti* 32 (April 1906), trans. A. P. Kirman.— B: Preferences, Utility and Demand, ed. Chipman et al.

¹¹ Samuelson P. A. Foundations of Economic Analysis. Cambridge. Harvard University Press, 1947.

¹² См., например: Little I. M. D. A Critique of Welfare Economics, 2nd ed. Oxford, Oxford University Press, 1957.

¹³ См. Consumption Theorems in Terms of Overcompensation Rather than Indifference Comparisons.— *Economica* 20 (1953), и Foundations, ch. 5.

¹⁴ См.: Gorman. Preference, Revealed Preference and Indifference, 1955.— B: Preferences, Utility and Demand, ed. Chipman et al.

¹⁵ См.: Houthakker H. S. Revealed Preference and the Utility Function.— *Economica* 17 (May 1950); Ville J. The Existence Conditions of a Total Utility Function, trans. P. K. Newman.— *Review of Economic Studies* 19 (1951—1952).

¹⁶ См.: Gale. A Note on Revealed Preference.— *Economica* 27 (November 1960).

¹⁷ См., например: Uzawa H. Preference and Rational Choice in the Theory of Consumption.— B: Mathematical Methods in the Social Sciences, ed. K. J. Arrow, S. Karlin and P. Suppes. Stanford, Calif., Stanford University Press, 1960.

¹⁸ См.: Debreu G. Representation of a Preference Ordering by a Numerical Function.— B: Decision Processes, ed. R. M. Thrall, C. H. Coombs and R. L. Davis. New York, Wiley, 1954; Pearce F. A Contribution to Demand Analysis. Oxford, Oxford University Press, 1964.

¹⁹ Менее строгое, но более полное изложение теории см.: Pearce. Demand Analysis, p. 16—43. Первоначальные сведения могут быть найдены в работе: Green. Consumer Theory, chs. 2, 3, 6, 7. Для более подготовленного читателя см. сборник статей: Chipman. Preferences, Utility and Demand, а также оригинальную работу: Katzner D. W. Static Demand Theory. New York, Macmillan, 1970.

²⁰ Задолго до того, как такая форма записи основного уравнения теории спроса стала общепринятой, она была предложена автору П. Дж. Драймсом.

²¹ Pearce I. F. A Contribution to Demand Analysis, p. 53.

²² О теореме Якоби см.: Aitken A. C. Determinants and Matrices. Edinburg, Oliver & Boyd, 1946.

²³ Работы, в которых впервые были даны математические формулировки этих результатов: Johnson W. E. The Pure Theory of Utility Curves, перепечатанная в: Precursors in Mathematical Economics, ed. W. F. Baumal and S. M. Goldfeld. London School of Economics Press, 1968; Antonelli G. B. Sulla Teoria Matematica della Economia Politica, trans. J. S. Chipman and A. P. Kirman.— B: Preferences, Utility and Demand, ed. Chip-

man et al.; Slutsky E. On the Theory of the Budget of the Consumer, английский перевод в: *Readings in the Price Theory*, ed. G. F. Stigler and K. E. Boulding. New York, Macmillan, 1952, а также: Hicks J. R. and Allen R. G. A Reconsideration of the Theory of Value, I and II.— *Economica* 1 (February 1934 and May 1934).

²⁴ См.: Mill. Principles.

²⁵ Pearce. Demand Analysis, p. 60.

²⁶ Существует тесная взаимосвязь между этими результатами, впервые опубликованными Пирсом (Pearce I. F. A Contribution to Demand Analysis, ch. 1), и так называемым эффектом замещения, по Антонелли, известном по крайней мере с 1886 г. См.: Antonelli. Sulla Teoria Mathematica

²⁷ Pearce I. F. A Contribution to Demand Analysis, p. 60.

²⁸ Ibid., p. 227.

²⁹ Доказательство см.: Pearce I. F. A Contribution to Demand Analysis.

³⁰ См.: Samuelson P. A. Complementarity — An Essay on the 40th Anniversary of the Hicks—Allen Revolution in Demand Theory.— *Journal of Economic Literature* 12 (1974).

³¹ Pearce I. F. A Contribution to Demand Analysis, p. 144.

³² Ibid., p. 212.

³³ См.: Allen. A Comparison Between Different Definitions of Complementary and Competitive Goods.— *Econometrica* 2 (April 1934).

³⁴ См.: Pearce I. F. A Contribution to Demand Theory.

³⁵ Свойство «аддитивности» функции полезности всесторонне было исследовано Рагнарсом Фришем: Frisch R. A Complete Scheme for Computing Elasticities.— *Econometrica* 27 (April 1959).

³⁶ См.: Strotz R. The Empirical Implications of a Utility Tree.— *Econometrica* 25 (1957).

³⁷ См.: Pearce. Demand Theory, p. 179; Pollak R. A. Generalised Separability.— *Econometrica* 40 (1972); Pearce. Op. cit., p. 212.

³⁸ Обобщение отдельных результатов по данной проблеме содержится в работах: Goldman S. M. and Uzawa H. A Note on Separability in Demand Analysis.— *Econometrica* 32 (1964); Simmons P. J. Choice and Demand. London, Macmillan & Co., 1974, section 4. Следует обязательно ознакомиться со статьей: Gorman W. M. The Structure of Utility Functions.— *Review of Economic Studies* 35 (1968). Превосходный обзор различных замкнутых моделей, когда-либо использовавшихся для расчета эластичностей спроса см. в: Brown A., Deaton A. Models of Consumer Behaviour.— *Economic Journal* 82 (December 1972); Stone R. The Measurement of Consumers Expenditure and Behavior in the United Kingdom 1920—1938. London, 1954; Theil H. The Information Approach to Demand Analysis.— *Econometrica* 33 (1965). Авторы большинства этих моделей в той или иной степени использовали идею отделимости функции полезности.

³⁹ См.: Gorman W. M. The Demand for Fish.— *Econometrica* 28 (July 1960), p. 649—650; Ironmonger D. New Commodities and Consumer Behaviour. London, Cambridge University Press, 1972; Lancaster K. A New Approach to Consumer Theory.— *Journal of Political Economy* 74 (1966).

⁴⁰ Такой метод анализа поведения потребителя рассматривается в работах: Muth R. F. Household Production and Consumer Demand Functions.— *Econometrica* 34 (1966); Becker G. S. A Theory of the Allocation of Time.— *Economic Journal* 75 (1965); а также в более поздней работе: Pollak R. and Wachter M. The Relevance of the Household Production Function and its Implications for the Allocation of Time.— *Journal of Political Economy* 83 (1975). Поллак и Уотчер разработали теорию спроса, которая предполагает, что понятия труда и отдыха зависимы от производственных функций домашнего хозяйства.

⁴¹ Wold H. and Jureen L. Demand Analysis. New York, Wiley, 1953, p. 60—64.

⁴² См.: Samuelson P. A. Social Indifference Curves.— *Quarterly Journal of Economics* 70 (1956).

⁴³ Специально обращаем внимание читателя на тот факт, что простые примеры с двумя товарами, которые были предложены Дж. Р. Хиксом (Hicks J. R. A Revision of Demand Theory. Oxford, Oxford University Press, 1956) и Гринем (Green. Consumer Theory), не отвергают гипотезы о симметрии. Они лишь показывают, что шкала предпочтений не обязательно является выпуклой. См.: Pearce I. F. A Contribution to Demand Theory, p. 109.

⁴⁴ См.: Pearce I. F. A Contribution to Demand Theory, p. 118.

⁴⁵ См.: Green H. A. J. Aggregation in Economic Analysis. Princeton, Princeton University Press, 1964.

⁴⁶ См.: Katzner D. W. A Simple Approach to Existence and Uniqueness of Competitive Equilibria.— *American Economic Review* 62 (June 1972).

⁴⁷ См.: Barten A. P. and Turnovsky S. J. Some Aspects of the Aggregation Problem for Composite Demand Equations.— *International Economic Review* 7 (1966).

⁴⁸ См.: Green. Aggregation.

⁴⁹ См.: Pearce I. F. A Contribution to Demand Analysis, p. 41.

⁵⁰ Ibid, ch. 2; Patinkin D. Money, Interest and Prices, 2nd ed. New York, Harper & Row, 1965.

⁵¹ Подробнее об этом см.: Pearce I. F. A Contribution to Demand Theory, ch. 2; Green H. A. Consumer Theory, ch. 15, а также литературу, посвященную анализу структуры портфеля активов.

⁵² Для знакомства с предметом исследования и имеющейся библиографией по данному вопросу см.: Green H. A. J. Consumer Theory, Part IV.

⁵³ См.: Fisher I. The Making of Index Numbers, 1922.

⁵⁴ Всесторонний обзор литературы по данной проблеме читатель может найти в статье: Samuelson P., Swamy S. Invariant Economic Index Numbers and Canonical Duality: Survey and Synthesis.— *American Economic Review* 64 (September 1974).

⁵⁵ См.: Harberger A. C. Three Postulates for Applied Welfare Economics. — *Journal of Economics Literature* (September 1974).

⁵⁶ См.: Hotelling H. The General Welfare in Relation to Problems of Taxation of Railways and Utility Rates.— *Econometrica* 6 (1938).

⁵⁷ См.: Bergson A. A Note on the Consumer Surplus.— *Journal of Economic Literature* 13 (March 1975).

⁵⁸ См.: McKenzie G. W. and Pearce I. F. A New Operational Procedure for Evaluating Economic Policies.— *Review of Economic Studies*.

⁵⁹ См.: Hicks J. R. Value and Capital. Oxford, Oxford University Press, 1946, Math. Appendix.

⁶⁰ См.: Mill. Principles, Book III, ch. 2.

⁶¹ См.: Marshall. Principles of Economics, ch. 6.

⁶² Ibid., ch. 13, см. также: Dupuit. De la Mesure.

⁶³ Природа индекса Пирса—Маккензи такова: пусть дана $U = U(x)$. Подставляя вместо x функции спроса, получаем неявную функцию полезности $U = \phi(p, y)$, обращая которую получаем $y = g(p, U)$. Для любого наперед заданного вектора цен p^0 третье уравнение, очевидно, есть кардиналистский индекс U , который, будучи подставлен во второе уравнение, даст соотношение, обладающее свойством: $\partial F / \partial y \equiv \partial h / \partial y \equiv \lambda \equiv 1$ для всех y при заданном p^0 . Другими словами, этот индекс измеряет ту сумму денег, которая при базовых ценах позволяет получить ту же самую полезность, что и при ценах p и расходах y .

⁶⁴ Мы рассмотрели большую часть работ, затрагивающих те или иные аспекты проблемы ренты потребителя. С целью дальнейшего изучения см.: Dupuit. De la Mesure; Bergson. A Note on Consumer's Surplus; Harberger. Three Postulates; Hicks. Value and Capital; Samuelson. Foundations, p. 195 ff.; Silberberg E. Duality and Many Consumer's Surpluses.— *American Economic Review* 62 (1972); Hicks J. R. The Rehabilitation of Consumer's Surplus.— *Review Economic Studies* 9 (1941); Henderson A. Consumer Surplus and the Compensation Variation.— *Review of Economic Studies* 8 (1941).

⁶⁵ Прекрасный обзор различных вариантов теории полезности см. в: Gorman W. M. Tricks with Utility Functions.— В: Essays in Economic Analysis, ed. M. I. Artis and A. R. Nobay. London, Cambridge University Press, 1976.

V. ДЕНЬГИ

Введение

В нескольких следующих главах речь пойдет о теории денег. Можно было бы построить курс иначе, объединив главы о теории денег и кейнсианстве в один раздел, посвященный макроэкономике.

Настоящий раздел открывается очерком проф. Селдена, соавтора исследования «Studies In The Quantity Theory of Money». Chicago, University of Chicago Press, 1956, которое было издано под редакцией Милтона Фридмена (см. гл. 13). Эта книга возвестила о возрождении монетаризма. Пробуждением интереса к теории денег в наши дни мы обязаны именно монетаристам, которые в противовес невниманию к деньгам, столь характерному для кейнсианства, выдвинули лозунг «деньги имеют значение». Проф. Фридмен не только автор обстоятельных статистических исследований, он создал гибкую теорию спроса на деньги, в которой проглядывают идеи Кейнса о ликвидности (это касается, в частности, факторов, определяющих скорость обращения денег). Очень долго теорию денег не удавалось связать с теорией, определяющей общий уровень цен, пока совсем недавно не догадались обратиться к уравнению обмена Ирвинга Фишера, или кембриджскому уравнению, характеризующему количество обращающихся наличных денег. Много чернил было израсходовано не только на «структуру» теории, но и на «правильное» определение денег; в итоге оказалось, что: 1) символы M_1 , M_2 , ... стали в литературе привычными; 2) большее внимание стало уделяться запаздываниям между изменениями денежной массы и экономическими последствиями таких изменений; 3) была многократно исследована связь между операциями на открытом рынке и изменением количества денег в обращении (M_2); 4) утвердилось мнение, согласно которому действительным объектом воздействия со стороны центральных банков должны быть элементы денежной массы, а не

ставки процента, безработица или уровень цен; сверх того, 5) самоочевидным принципом рациональной кредитно-денежной политики стало считаться совершенно механическое правило, согласно которому для поддержания устойчивости на макроэкономическом уровне следует непрерывно увеличивать денежную массу постоянными темпами (прирост порядка 3—5% в год в зависимости от принятого определения денег). И хотя в некоторых исследованиях монетаристы сосредоточивают внимание лишь на вопросах сохранения устойчивости (steadiness), само это правило проистекает из концепции, состоящей из двух частей: поддержание устойчивости и темп прироста 3% в год (или около того). Предлагается отказаться от тех операций, которые центральные банки осуществляют по своему усмотрению,— операций, в которых руководящим принципом кредитно-денежной политики служит оценка потребности экономики в деньгах.

Опираясь на обширную литературу, проф. Селден дает содержательный анализ монетаристских взглядов, отмечает нерешенные вопросы, доставляющие немало хлопот теоретикам монетаризма, а также разбирает их критические соображения по поводу немонетаристских, особенно кейнсианских, теоретических положений. Очерк, несомненно, послужит хорошим введением в круг идей монетаризма, оказавшего огромное влияние на экономическую теорию и государственную политику. В последнее время обнаружилось, что междоусобица среди монетаристов расстроила их прежде сплоченные ряды¹.

Едва ли можно обвинить Кейнса в «невнимании» к теории денег: разработка ее была делом всей жизни непревзойденного писателя, исследователя финансового рынка, который сам принимал деятельное участие в финансовой жизни. В организации МБРР и МВФ тоже можно проследить влияние идей и деятельности Кейнса. Для Кейнса, который ввел в оборот идею регулирования денежного обращения, деньги, несомненно, «имеют значение». Его бы удивило, если бы он узнал, что кто-то может думать иначе. Правда, «Великая депрессия» пошатнула веру Кейнса в возможности восстановления полной занятости с помощью одних только кредитно-денежных операций².

Проф. Пол Дэвидсон выпустил чрезвычайно важную работу, посвященную тому, что он называет посткейнсианской теорией денег. Вообще говоря, Дэвидсон считает,

что самую важную роль в создании основ теории денег сыграл «Трактат» Кейнса. В книге Дэвидсона, так же как в работе проф. Минского и в нескольких опубликованных ранее статьях проф. Кана, Харрода, Калдора и Хикса, изложена прокейнсианская альтернатива монетаристским воззрениям. Часть своего очерка (см. гл. 14) проф. Дэвидсон посвящает теории инфляции, которая лишь мимоходом затрагивается в других разделах настоящей книги. Важнейшее место в теории инфляции занимает связь между заработной платой и производительностью труда; к числу главных результатов в исследовании этой проблемы относится вывод о необходимости проводить политику регулирования доходов для того, чтобы поддерживать устойчивый уровень цен.

Подобно Шэклу и Викерсу, проф. Дэвидсон убежден в том, что неопределенность присутствует повсюду: мы живем в мире, где будущее неизвестно, поскольку сегодняшние решения, которые станут претворяться в жизнь в будущем, исходят из тех еще неизвестных обстоятельств, которые в настоящее время лишь начинают проявлять себя. Именно в столь «неопределенной» экономике деньгам предназначено осуществлять незаменимую миссию связи между сегодняшним и завтрашним днем, между будущим рождеством и рождеством сегодняшним: ведь когда мы разворачиваем рождественские подарки, мы остаемся в состоянии полной неопределенности относительно того, что окажется под рождественской елкой в следующем году.

Написанное Дэвидсоном хорошо дополняет своим очерком (см. гл. 15) проф. Минский (о том, в какой мере взгляды этих авторов различны, предоставляю судить им самим). Недавно Минскому удалось сотворить просто-таки чудо — написать новую книгу о Кейнсе, и при этом найти, что сказать нового о работе, которая вызвала к жизни больше публикаций, чем практически все остальные книги по экономической теории, вместе взятые! Минский анализирует теорию формирования цен на капитальные активы — как на материальные элементы капитала, так и на финансовые требования; тот же вопрос, но с несколько иной теоретической точки зрения, рассматривает Викерс. Обратившись к непритязательной притче о деревенской ярмарке (месту меновой торговли), Минский *en route* отвергает такие простейшие представления

как малопригодные, чтобы по функционированию финансового рынка распознавать грядущие опасности, а ведь неустойчивость финансового рынка в действительности часто служит дурным предзнаменованием с точки зрения движения заказов и производства. Минский высказывает верное наблюдение (до сих пор это ускользало от исследователей Кейнса): данная теория верна для условий неустойчивого циклического движения, на ход которого накладывают свой отпечаток самопроизвольные приступы эйфории и отчаяния у участников хозяйственного процесса. Подобные приступы, кроме того, нередко вызываются и усиливаются ошибочной экономической политикой, особенно кредитно-денежной. Противоположным примером, по-моему, могут служить длительные периоды непрерывного роста (так, с начала 1961 г. до конца 1965 г. заказы и выпуск продукции в США неуклонно росли). Неужели тщетна надежда на то, что в будущем мы сумеем практически покончить с падениями выпуска продукции? Моя собственная трактовка проблемы поддерживает во мне некий врожденный оптимизм — такую задачу можно решить при условии, что для превращения инфляции мы примем на вооружение политику доходов, которая будет гибко реагировать на состояние рынка. Устойчивость общего уровня цен, по-видимому, позволила бы по-настоящему проверить предположение Минского, которое он обосновывает, ссылаясь на великий авторитет Кейнса.

Вслед за изложением прокейнсианских взглядов проф. Сьюзен и Майкл Уокеры представляют результаты своих взаимодополняющих теоретических исследований проблем денежного рынка и рынка труда (см. гл. 16); приведенные соображения используются для того, чтобы сосредоточить внимание на узловом вопросе об инфляции и уровне номинальной заработной платы. Исходя из своего понимания экзогенности номинальной заработной платы, они склоняются к следующей точке зрения: номинальная заработная плата всегда определяется надлежащим образом подобранным уравнением кривой Филлипса, хотя при этом нередко наблюдаются запаздывания. Рассматривая этот вопрос, они несколько отходят от обычных теоретических представлений о кривой Филлипса. Такие представления чаще всего предполагают «однородность» рассматриваемой рабочей силы, тогда как уровни безработи-

цы и изменения заработной платы неизбежно исчисляются на основе данных, относящихся к «разнородной» рабочей силе. Интерпретируя полученные результаты, Сьюзен и Майкл Уокеры утверждают, что безработица так или иначе всегда замедляет изменения заработной платы, и это обстоятельство налагает существенные ограничения на теории, которые находят объяснение уровня цен в этой области. Если рассматривать кривую Филлипса, использующую фактические данные (т. е. оперирующую «неоднородной» безработицей), то нехватка рабочей силы тех или иных видов и перемещения избыточной рабочей силы из одной отрасли в другую могут повлечь за собой некоторое повышение номинальной заработной платы даже при очень высоком уровне безработицы. Поскольку безработные располагают недостаточной информацией и еще чаще — недостаточными средствами для покрытия необходимых издержек, связанных с поиском работы, безработица сдерживает перемещение рабочей силы и увековечивает самое себя.

Полагаю, что я правильно представляю точку зрения Уокеров, если скажу, что, по их мнению, безработица представляет собой результат вялости и медлительности центрального банка, который в периоды экономического подъема опаздывает включить тормоза и уменьшить количество денег в обращении. Поэтому, когда системе наводняет «слишком большое количество денег», мы оказываемся обреченными на рост уровня цен: сегодня свершается вынесенный вчера приговор, и мы становимся узниками прошлого.

При этом, разумеется, остается неясным, всегда ли действия центрального банка и ответные изменения в экономике должны быть связаны со значительными запаздываниями. Продолжаются споры и о том, всегда ли, как это следует из кривой Филлипса, при попытках сдержать рост заработной платы и уровня цен на нас обрушивается дополнительная безработица. Здесь представлены различные точки зрения. Однако и начинающий читатель, еще не знакомый с предметом, и специалист смогут с пользой для себя изучить аргументацию, представленную в данном разделе; она отражает общее стремление представителей различных теоретических течений найти решение самых сложных проблем — проблем, которые порождены перживаемой нами тревожной эпохой стагфляции.

¹ Мои собственные взгляды на монетаризм изложены в работах: We i n t r a u b S. Keynes and the Monetarists; We i n t r a u b S. Monetary Policy Under Wage Inflation; We i n t r a u b S., D a v - v i d s o n P. Money As Cause and Effect.

² См. мой очерк «Keynes and the Monetarists» в книге того же названия.

13. МОНЕТАРИЗМ

Ричард Т. Селден

Введение

В понятие «монетаризм» вкладывают самое различное содержание. Сам термин появился менее десяти лет назад ¹. Даже те, кто считает себя монетаристами, расходятся во мнениях по поводу точного содержания исповедуемой ими доктрины. В широкой печати это понятие часто толкуется очень узко — монетаризмом называют кредитно-денежную политику, направленную преимущественно на регулирование денежной массы, а не на воздействие на процентные ставки, характеризующие состояние денежного рынка ². Используя подобного рода определение монетаризма, некоторые журналисты сочли монетаристом председателя Совета управляющих Федеральной резервной системы Артура Ф. Бернса только на том основании, что вскоре после его назначения в 1970 г. Федеральная комиссия, ведающая операциями на открытом рынке, впервые в своей истории приняла «целевые» контрольные цифры денежной массы. Монетаристы приветствовали это решение как скромный, но созидательный шаг вперед, однако мало кто из них поддался иллюзии, будто это единственное изменение в процедурах управления может означать, что Совет управляющих Федеральной резервной системы в своей деятельности стал исходить из основных принципов монетаризма. Содержание монетаристской доктрины выходит далеко за пределы упомянутого мероприятия.

Впадая в другую крайность, монетаризм нередко отождествляют с «антикейнсианством» ³. Однако столь широкое определение слишком общо. Кейнсианство критиковали с самых разных сторон, при этом в качестве противников кейнсианства выступали не только те, кто возражал против пренебрежительного отношения кейнсианской теории к кредитно-денежной политике как к инструменту стабилизации хозяйственного развития.

Милтон Фридмен отождествляет монетаризм с коли-

чественной теорией денег. «То, что мы привыкли называть количественной теорией денег, — пишет он, — ...теперь называется монетаризмом»⁴. Беда лишь в том, что не существует общепринятых представлений о содержании количественной теории денег. И все же в определении Фридмена справедливо отмечено одно обстоятельство: монетаризм не возник внезапно, как ответ на жесточайшую инфляцию последнего десятилетия или даже как реакция на кейнсианство.

В данном очерке монетаризм понимается как сочетание двух принципов: 1) «деньги имеют значение» (*money matters*), иными словами, изменения в кредитно-денежной сфере оказывают доминирующее воздействие на общую хозяйственную конъюнктуру; 2) центральные банки могут регулировать общее количество обращающихся денег. Двадцать лет назад лишь немногие экономисты разделяли подобные убеждения. С тех пор произошли громадные перемены. Сегодня монетаристы занимают видные посты в университетах, в сфере бизнеса, в государственных учреждениях (включая Совет управляющих Федеральной резервной системы). Даже у тех, кто отказывается примкнуть к монетаристам, в последние годы можно заметить серьезные изменения во взглядах, свидетельствующие о сближении с монетаристской точкой зрения.

В настоящей главе мы стремились следовать хронологическому принципу изложения. Вначале приводится краткий очерк традиционной количественной теории денег, из которой вырос монетаризм. Раздел «Новейшая количественная теория денег» посвящен периоду с середины 50-х до начала 60-х годов. В центре дискуссии тогда стояли проблемы, связанные с характеристикой спроса на деньги, запаздываниями в кредитно-денежной сфере и со сравнением потенциальных возможностей кредитно-денежной и фискальной политики. В 60-х годах внимание исследователей все больше сосредоточивалось на вопросе о возможности регулирования денежной массы. В конце 60-х — начале 70-х годов, когда началась сильная инфляция, монетаристы и их противники стали разрабатывать модели процессов, происходящих в кредитно-денежной сфере; эти модели должны были дать ответ на вопрос: какую часть в изменениях номинальных доходов составляют реальные изменения объема выпускаемой продукции и какую — изменения цен.

Количественная теория денег

Идеи количественной теории денег восходят к XVII столетию. Они содержатся в работах таких выдающихся теоретиков денег, как Ричард Кантильон, Давид Юм, Генри Торнтон, Давид Рикардо, Альфред Маршалл, Ирвинг Фишер, а также многих других⁵. Вся эта литература посвящена в основном двум проблемам. Главное внимание уделялось одной из них, а именно выявлению факторов, определяющих общий уровень цен в долгосрочном аспекте, тогда как другая проблема — исследование причин краткосрочных колебаний деловой активности — занимала значительно меньшее место.

При объяснении факторов, определяющих общий уровень цен, количественная теория исходит из того, что изменения цен определяются в первую очередь количеством денег. Обычно эту гипотезу выражают в виде уравнения обмена, в которое входят размеры текущего дохода: $MV \equiv PQ$, где M — среднее количество денег в обращении за определенный период, V — скорость обращения денег в кругообороте доходов, P — индекс цен на товарные элементы конечного потребления и услуги текущего производства, а Q — показатель физического объема валового или чистого национального продукта. В учебниках при изложении количественной теории часто проводят различие между «чистым» вариантом теории, когда будто бы предполагается, что скорость обращения (V) неизменна во времени, и «ослабленным» вариантом, когда признается возможность изменений V в определенных пределах. Однако на самом деле ведущие теоретики количественной теории денег никогда не утверждали, что V неизменно во времени. Приводимое в учебниках карикатурное изложение количественной теории денег, возможно, дает преподавателям благодатный материал для лекций, но отнюдь не способствует правильному пониманию количественной теории.

Если отвлечься от «переходных периодов», величины V и M не связаны между собой причинно-следственной зависимостью — вот что действительно утверждалось в раннем варианте количественной теории денег. Даже такие выдающиеся представители количественной теории денег, как Фишер, Маршалл и Пигу, не претендовали на полное теоретическое объяснение факторов, управляющих скоростью обращения денег (хотя они уже знали, что на среднюю

потребность в деньгах, исчисленную на единицу расходов — а следовательно, и на V , — по-видимому, оказывает влияние не только уровень ставок процента, но и общепринятая структура денежных платежей, а также множество других относительно устойчивых «институциональных» факторов). Таким образом, они были уверены, что приросты M не окажутся сведенными на нет изменениями V в противоположном направлении и что независимые колебания V , скорее всего, «потонут» в движении M , служащем источником долгосрочных изменений уровня цен.

Что же касается объяснения краткосрочных колебаний деловой активности, то тут, конечно, основоположники количественной теории изложили свои взгляды недостаточно ясно. Однако было бы несправедливо обвинять их в том, что они не замечали этой проблемы или оставляли ее в стороне, как сегодня утверждают их бесчисленные критики. Правда, большинство сторонников количественной теории полагали, что экономика может находиться в состоянии равновесия лишь при условии полной занятости, но они допускали возможность отклонений от состояния равновесия вследствие возмущений, возникающих в кредитно-денежной сфере⁶. Когда рост денежной массы не поспевает за расширением производства, может возникнуть давление на цены и заработную плату в сторону понижения. При недостаточной конкуренции на рынке это приведет, скорее всего, к сокращению объема производства и уровня занятости, а не снижению цен и заработной платы. Предлагалось двоякое решение этой проблемы: принять «позитивную программу свободной конкуренции» (так назвал ее в 1934 г. Генри Саймонс), чтобы добиться такой гибкости цен и заработной платы, которая обеспечит возможность их понижения, а также создать такую кредитно-денежную систему, которая минимизировала бы вероятность появления какого бы то ни было дефляционного давления в будущем⁷.

«Великая депрессия» разнесла количественную теорию вдребезги. Федеральная резервная система не сумела предотвратить экономическую катастрофу, а когда кризис разразился, не смогла добиться быстрого восстановления полной занятости. Все это было истолковано как непосредственное свидетельство слабостей кредитно-денежной политики, присущих ей как инструменту стабилизации. Завершающий удар количественной теории денег нанесла

опубликованная в 1936 г. «Общая теория» Кейнса — книга, которая дала теоретическое обоснование взглядам, уже получившим широкое хождение среди практиков.

30-е и 40-е годы часто изображаются как период застоя в развитии теории денег. Тем не менее и тогда ею были достигнуты значительные успехи, в частности, были вскрыты структурные изъяны кредитно-денежной системы (тогда считалось, что именно эти изъяны и послужили главной причиной возникновения «Великой депрессии»), а также разработаны практические предложения по перестройке денежной системы⁸. Широко обсуждался следующий тезис: действия государства, в том числе действия центральных банков, направленные на сглаживание колебаний деловой активности, на практике способны приводить к прямо противоположным результатам. Поэтому в кредитно-денежной сфере необходимо поддерживать стабильные условия, в которых предприниматели могли бы спокойно заниматься своим делом. Нельзя допускать, чтобы кредитно-денежные учреждения действовали по своему усмотрению, они должны действовать строго в пределах тщательно разработанных и преданных широкой гласности правил⁹.

Заметный вклад в развитие теории денег внесли Джекоб Вайнер, Артур Маргет, Ллойд Минтс; их перу принадлежат весьма подробные обзоры различных аспектов истории учений о деньгах¹⁰. Кроме того, интересные эмпирические исследования обращения денег провели Джеймс У. Энджелл, Карл Снайдер и Кларк Уорбертон¹¹. С точки зрения современной теории особенно интересны работы Уорбертона. В большой серии статей, публиковавшихся начиная с середины 40-х годов, Уорбертон доказывал, что перед спадом темпы роста массы денег всегда отклоняются от величины, необходимой для поддержания равновесия в условиях полной занятости. Согласно его расчетам, необходимый темп прироста денежной массы составляет величину порядка 5% в год, из которых 3,6% покрывают потребности, связанные с трендовыми темпами расширения производства, а 1,3% удовлетворяют прирост спроса на деньги, который, по мнению Уорбертона, обычно сопутствует повышению уровня реальных доходов. «Великой депрессии», как и всякому другому спаду, предшествовал период недостаточного, по критерию Уорбертона, роста денежной массы. Результаты Уорбертона указывают на весьма примечательные особенности изменения скорости

обращения денег во времени. Так, он обнаружил, что, если исключить долговременную тенденцию к понижению в среднем на 1,3% в год и не учитывать периодов, когда наблюдаются аномальные изменения M , величина V меняется в очень узких пределах. Связав обнаруженную им устойчивость с результатами другого исследования, где было показано, что руководящие кредитно-денежные учреждения даже во время спада могут регулировать величину M , Уорбертон пришел к выводу — деньги все-таки *действительно* имеют значение. Политика поддержания устойчивого роста денежной массы при годовом темпе прироста в 5% надежно гарантировала бы сохранение полной занятости и отсутствие инфляции.

Призывы Уорбертона и других представителей количественной теории того времени не были услышаны. К концу второй мировой войны стремительно набирала силу «кейнсианская революция», и повсеместно распространилось убеждение, что только фискальная политика способна в будущем решить задачу стабилизации экономики.

Новейшая количественная теория денег

Удобной исторической границей между прежней количественной теорией и современным монетаризмом может служить 1956 г. — год издания книги «Studies in the Quantity Theory of Money» под редакцией Милтона Фридмена. В книгу вошли четыре эмпирических исследования спроса на деньги, а также важный пояснительный очерк, написанный самим Фридменом¹². От традиционной количественной теории эти исследования отличались в четырех пунктах: 1) авторы признавали необходимым разработать теорию скорости обращения денег, 2) в противоположность чисто механистическому подходу многих предшествующих исследований проблема скорости обращения денег стала рассматриваться как проблема теории спроса, 3) к спросу на деньги была применена обычная теория цен, 4) устойчивые функции спроса на деньги (т. е. функции скорости обращения денег) были оценены по вполне доступным данным. Вместо не слишком основательного утверждения прежних теоретиков о том, что величина V не является функцией от M , теоретики «новейшей количественной теории денег» (как стали называть Фридмена и его

соавторов) привели развернутое теоретическое объяснение поведения V — объяснение, которое исходило из традиционной микроэкономической теории¹³. Место утверждения о том, что V представляет собой постоянную величину, заняло утверждение о том, что *функция* скорости обращения денег носит постоянный характер.

Теория спроса на деньги

Согласно Фридмену, новейшая количественная теория — это теория спроса на деньги, а «не теория, объясняющая объем выпускаемой продукции, размеры денежных доходов или уровень цен. Количественная теория денег ничего не может сказать о поведении этих переменных, пока не сделаны конкретные уточнения относительно условий предложения денег, а также, возможно, уточнения относительно других переменных»¹⁴. К «другим переменным», по-видимому, относятся аргументы функции скорости обращения денег, в частности: 1) издержки хранения денег (в качестве их грубой оценки можно использовать рыночные ставки процента, а при сильной инфляции — темпы инфляции), 2) средний уровень реального дохода или богатства на душу населения, 3) другие переменные, отражающие полезность денег. Относительно двух последних групп переменных вопросов не возникает. Следуя освященной временем традиции, представители новейшей количественной теории денег предполагали, что полезность денег не подвержена внезапным изменениям. Фридмен утверждал, что в качестве переменной личного дохода лучше всего использовать величину «перманентного» дохода, изменение которой связано главным образом с трендовыми темпами расширения производства. Однако то обстоятельство, что скорость обращения денег зависит от ставок процента, вызывает ряд серьезных вопросов. Не означает ли это, что приверженцы новейшей количественной теории соглашались с основными положениями кейнсианства? В самом деле, чем же модель новейшей количественной теории денег отличается от кейнсианской? Воспользовавшись языком анализа кривых равновесия товарного и денежного рынков (IS — LM), можно сказать, что в обеих моделях предполагается существование кривой равновесия денежного рынка (LM), которая характеризуется положительным углом наклона.

В распоряжении представителей новейшей количественной теории есть два «пути отступления». Первый путь сводится к тому, чтобы принять предположение о горизонтальности кривой равновесия (IS) товарного рынка (в отличие от кейнсианской теории, предполагающей, что эта кривая характеризуется отрицательным углом наклона). Тогда ставки процента окажутся экзогенными, а между величинами M и Y установится совершенно четкая взаимозависимость. В этом случае эластичность V , а следовательно, и кривой равновесия денежного рынка (LM) по проценту не будет играть никакой роли, если только не станет бесконечной величиной. При этом все содержание новейшей количественной теории денег сводится к следующим двум положениям: 1) эластичность V по проценту — величина конечная, поэтому такая зависимость устойчива, 2) ставки процента определяются в реальном секторе экономики (т. е. на рынке товаров). Другой «путь к отступлению» проще. Оставляя ставки процентов в числе аргументов функции скорости обращения денег, сторонники новейшей количественной теории могут заявить, что эластичность V по проценту чрезвычайно невелика, благодаря чему величину V , как и размеры номинального дохода, можно предсказывать с достаточной степенью точности.

Точка зрения Фридмена по этим вопросам не вполне ясна. В статье, опубликованной в 1966 г., он утверждал, что с количественной теорией денег согласуется любая конечная эластичность V по проценту¹⁵. Однако в эмпирическом исследовании спроса на деньги Фридмен счел возможным вообще не использовать изменения ставок процента для объяснения колебаний в скорости обращения денег, исходя, по-видимому, не из каких иных соображений, как из предположения об очень низкой эластичности V по проценту, вследствие чего сложилось впечатление, что эта гипотеза составляет неотъемлемую часть количественной теории¹⁶. В последующем другие авторы пришли к выводу, что эластичность V по проценту больше нуля, хотя и представляет собой очень небольшую величину¹⁷.

Спор по вопросу о запаздываниях

Монетаризм отличается от прежней количественной теории денег еще и тем, что сторонники этой концепции

придают особое значение запаздыванию последствий денежно-кредитной политики. В прошлом возможность таких запаздываний признавали многие теоретики, и в частности Фишер¹⁸. Тем не менее при обсуждении действительности практических мероприятий, связанных с регулированием денежной массы, на это обстоятельство не обращали серьезного внимания. В послевоенное время (40-е годы) Кларк Уорбертон положил начало дискуссии о запаздываниях в кредитно-денежной сфере¹⁹. Однако всю важность вопроса о запаздываниях начали понимать только в конце 50-х — начале 60-х годов, после публикации нескольких работ Милтона Фридмена²⁰. Его исследования были весьма просты по своему замыслу. Приведя ряды данных за 75 лет, он выделил поворотные точки в движении темпов роста денежной массы и, сопоставив их с высшими и низшими точками экономического цикла, обнаружил, что поворотные точки в динамике денежной массы регулярно предшествовали поворотным точкам цикла, опережая высшие точки в среднем на 16, а низшие — на 12 месяцев. Оказалось, что запаздывания не просто весьма велики — сама их продолжительность очень изменчива. Приняв во внимание, что экономисты умеют надежно предсказывать хозяйственную конъюнктуру не более чем на год вперед и не могут предвидеть, с каким запаздыванием проявятся последствия изменений в кредитно-денежной сфере, Фридмен пришел к следующему выводу: гибкая кредитно-денежная политика, скорее всего, может повлечь за собой нарушение равновесия. Поэтому гораздо лучше принять на вооружение политику стабильных темпов расширения денежной массы, равных трендовым темпам прироста объема продукции (плюс трендовый темп снижения V). Для показателя денег, построенного на основе широкого определения, Фридмен считает желательным темп прироста денежной массы, равный примерно 4% в год.

Саймонс, Минтс и Фридмен, как уже упоминалось, полагают, что кредитно-денежная политика, осуществляемая по усмотрению самого центрального банка, может порождать неуверенность и тем самым усиливать колебания деловой активности. Проведенное Фридменом исследование запаздываний послужило еще одним, совершенно самостоятельным доводом против чрезмерной свободы действий в области кредитно-денежной политики. Итак, к концу 50-х годов Фридмен пришел, по существу, к тем же самым

практическим рекомендациям, которые — хотя и по несколько иным причинам — полтора десятилетия назад защищал Уорбертон.

Исследование Фридменом запаздываний вызвало резкую критику со стороны Джона Калбертсона, Джона Карекена и Роберта М. Солоу²¹. Возражая Фридмену, эти авторы утверждали, в частности, что он слишком пессимистично оценивает возможности стабилизации экономики посредством гибкой кредитно-денежной политики. По словам Карекена и Солоу, «конечно, влияние изменений в кредитно-денежной политике на движение расходов можно *полностью* оценить лишь спустя длительное время, тем не менее отдельные звенья общей цепи последствий проявляют себя в самые различные моменты времени. Значит, *некоторые* результаты могут быть получены достаточно скоро, причем общий эффект, вызванный мероприятиями кредитно-денежной политики, со временем будет усиливаться, и, следовательно, определенной стабилизации экономики можно ожидать уже через шесть-девять месяцев». Незамедлительно последовал ответ Фридмена. Он утверждал, что наличие существенных желательных последствий на протяжении первых нескольких месяцев после изменений в политике совершенно не противоречит сделанному им выводу: позднее *нежелательные* последствия такой политики в итоге приведут к еще большей дестабилизации хозяйственной жизни²².

Споры о продолжительности запаздываний в кредитно-денежной сфере и о том, насколько изменчива эта продолжительность, продолжают до настоящего времени даже среди монетаристов. Так, экономисты Федерального резервного банка в Сент-Луисе, всегда выступавшего бастионом монетаризма, считают, что воздействие изменений в кредитно-денежной политике примерно на 80 % сказывается на протяжении первых трех кварталов²³. Авторы эконометрической модели *FRB — MIT* (модель, разработанная экономистами из Совета управляющих Федеральной резервной системы и Массачусетского технологического института) исходят из того, что воздействие изменений в кредитно-денежной политике проявляется на протяжении гораздо более продолжительного отрезка времени. Проведя тщательный анализ имеющихся данных, Филип Кейган и Анна Дж. Шварц пришли к следующему заключению: «Данные о запаздываниях в кредитно-денежной

системе, накопленные с тех пор, как Милтон Фридмен впервые предложил в качестве самой разумной политики поддержание постоянного темпа прироста денежной массы, в общем и целом подтверждают его соображения. Все рассмотренные выше оценки запаздываний свидетельствуют о примерно одних и тех же трудностях, с которыми сталкиваются решения в области кредитно-денежной политики» ²⁴.

Насколько велико значение денег?

Итак, последствия изменений в кредитно-денежной сфере продолжают сказываться далеко за пределами того периода, на который они рассчитаны; это обстоятельство оказывается весьма существенным с точки зрения стратегии кредитно-денежной политики. Однако это еще ничего не говорит нам о том, *насколько интенсивно* воздействие кредитно-денежной политики, иначе говоря, в какой мере (на протяжении краткосрочного и долгосрочного периода) она может повлиять на движение цен и изменения объема выпускаемой продукции. Сторонника кейнсианской теории можно убедить в том, что темпы расширения денежной массы должны быть устойчивыми, не посягая на его веру в то, что в деле стабилизации экономики фискальная политика играет гораздо более важную роль, чем кредитно-денежное регулирование.

Своей убежденностью в важной роли денег современные монетаристы больше всех обязаны Милтону Фридмену. Работа Фридмена о запаздываниях, где он показал, что высшие и низшие точки в динамике денежной массы неизменно предшествуют высшим и низшим точкам экономического цикла ²⁵, составляет лишь небольшую часть его исследований. Большое впечатление производит анализ данных, содержащийся в объемистом томе «A Monetary History of the United States. 1867—1960», написанном в соавторстве с Анной Дж. Шварц и изданном в 1963 г. ²⁶ В этой книге Фридмена и Шварц наглядно показано, что колебания макроэкономических показателей в США можно убедительно объяснить на основе монетаристской теории, хотя это и не значит, что какие-либо другие толкования невозможны. Особенно важна в этом отношении седьмая глава книги, посвященная «Великой депрессии».

Дело в том, что именно тогда обнаружившаяся неэффективность кредитно-денежной политики в огромной мере подорвала доверие к количественной теории денег. Фридмен и Шварц убедительно показывают, что, несмотря на серьезные структурные изъяны нашей кредитно-денежной системы, катастрофы начала 30-х годов можно было бы избежать, если бы Совет управляющих Федеральной резервной системы не совершил ряда грубейших промахов.

В монографии, написанной для Комиссии по деньгам и кредиту и опубликованной в 1963 г., Фридмен совместно с Дэвидом Майзелменом представил совершенно иные доказательства тезиса о том, что деньги играют важную роль. Фридмен и Майзелмен исследовали вопрос о том, с чем теснее связан объем совокупных расходов (точнее говоря, общая сумма расходов на потребление): с «автономными» расходами, как уверяют кейнсианцы, или же с масштабами предложения денег. Используя данные с 1897 по 1958 г., они проверили оба предположения на отрезках времени средней длительности, охватывающих два-три следовавших друг за другом экономических цикла. Фридмен и Майзелмен обнаружили следующую зависимость: если исключить период «Великой депрессии», то в любое время связь между потреблением и количеством денег оказывается гораздо более тесной, чем между потреблением и автономными расходами. Эти результаты, казалось бы, чрезвычайно убедительно свидетельствовали в пользу количественной теории денег.

Не удивительно, что исследование Фридмена и Майзелмена подверглось острейшей критике²⁷. Оппоненты утверждали, что, во-первых, выводы, относящиеся к периоду до 1929 г. и доказывающие огромные преимущества количественной теории, не имеют ровно никакого значения для современной экономики США; во-вторых, Фридмен и Майзелмен упустили из виду возможность существования противоположной причины следственной связи; в-третьих, они использовали довольно странное определение автономных расходов, и, наконец, в-четвертых, подобные простые проверки «моделей в приведенной форме» * мало что дают. Исход полемики на поверку оказался ничейным: ни одна из сторон не сумела доказать явного превосходства своего способа толкования. Тем не менее даже ничья означала важный успех монетаристов: до появления рабо-

ты Фридмена и Майзелмена мало кто из кейнсианцев соглашался пойти хотя бы на частичные уступки в споре.

Значение исследования Фридмена и Майзелмена определялось не столько полученными результатами, сколько тем, что оно побудило других исследователей использовать более совершенные средства анализа той же проблемы. Наиболее примечательно в этом отношении исследование, выполненное в 1968 г. Лионеллом К. Андерсеном и Джерри Л. Джорданом²⁸. Андерсен и Джордан с самого начала четко поставили вопрос именно о сравнительной роли кредитно-денежной и фискальной политики и тем самым избавились от всякой необходимости давать точное определение автономных расходов. В этой работе они использовали квартальные данные за 1952—1968 гг.; кроме того, они учли возможность запаздываний в воздействии той или иной политики и рассмотрели разнообразные количественные характеристики фискальной и кредитно-денежной политики. Наконец, они свели переменные, которые характеризуют мероприятия кредитно-денежной и фискальной политики, в единые уравнения регрессии и использовали в качестве зависимой переменной не совокупные расходы на личное потребление, а номинальный доход (т. е. ВВП)²⁹.

В целом оказалось, что эмпирические результаты, полученные Андерсеном и Джорданом, свидетельствуют в пользу монетаризма еще убедительнее, чем результаты исследования Фридмена и Майзелмена: при этом оказалось не важно, чем характеризовать кредитно-денежную политику — изменением показателя $M-1$ или изменением денежной базы *, и не важно, чем характеризовать фискальную политику — только ли показателем совокупных расходов федерального бюджета, или двумя показателями — суммой расходов федерального бюджета и суммой государственных доходов, поступивших в бюджет, или же сальдо федерального бюджета. Полученные коэффициенты регрессии никак не соответствовали утверждениям, согласно которым, во-первых, фискальные меры шире воздействуют на деловую активность, чем кредитно-денежные; во-вторых, их результаты проявляются скорее, а в-третьих, их легче предсказать. Оказалось, что с помощью переменных, характеризующих предложение денег, удастся объяснить почти все изменения номинального дохода, которые в изучаемом периоде можно было отнести

на счет кредитно-денежной или фискальной политики. И лишь в одном отношении данное исследование расходилось с изысканиями Фридмена: Андерсен и Джордан пришли к выводу, что воздействие мероприятий фискальной и кредитно-денежной политики на практике полностью реализуется в течение первого года. В итоге Андерсен и Джордан приходят к заключению, что «кредитно-денежная политика может и должна играть более заметную роль в стабилизации экономики»³⁰.

Исследование Андерсена и Джордана навлекло на себя множество критических замечаний. Представители кейнсианской теории скептически отнеслись к тому, что Андерсен и Джордан использовали лишь одно уравнение регрессии, и настаивали на том, что необходимо выяснить природу передаточного механизма, посредством которого количество денег воздействует на объем расходов. Отдельные критики выражали недовольство тем, что Андерсен и Джордан уклонились от исследования проблемы направленности причинно-следственной связи; так, указывалось, что изменения дохода в определенной мере воздействуют даже на денежную базу. Другие авторы отмечали недостатки применявшихся методов оценки запаздываний, они указывали также, что уравнения Андерсена и Джордана описывают события 1952—1960 гг. хуже, чем события 1961—1968 гг. И к середине 70-х годов дискуссия все еще нельзя было считать исчерпанной³¹.

До сих пор мы рассматривали только развитие экономической теории на протяжении 60-х годов. Но и в области политики имели место важные перемены; вполне возможно, что именно они обеспечили монетаризму больше «новообращенных», чем все ученые статьи. Дело в том, что в конце 60-х годов фискальная и кредитно-денежная политика дважды вступали в «единоборство» друг с другом, благодаря чему наблюдатели наконец-то могли на практике сравнить действенность различных форм регулирования.

Первую схватку можно было наблюдать в 1966 г. В апреле этого года прирост *M-1* (который на протяжении предшествующих месяцев составлял в пересчете на годовые показатели 6—7%) внезапно приостановился. В то же время продолжал расти дефицит бюджета федерального правительства, который, по расчетам, требовался для обеспечения полной занятости. Милтон Фридмен в очеред-

ном комментарии, опубликованном на страницах журнала «Ньюсуик», предсказал на 1967 г. экономический спад, если в ближайшее время не будет возобновлен рост денежной массы. Кейнсианцы, напротив, не видели никаких причин для приостановки хозяйственного роста. И все же спад наступил — он начался в конце 1966 г. и продлился до середины 1967 г. Правда, падение деловой активности оказалось настолько слабым, что Национальное бюро экономических исследований отказалось официально признать его рецессией. Журналисты окрестили такое развитие событий «минирецессией». Кто же здесь сумел взять верх? Фридмен и его соратники-монетаристы считали себя победителями, и все остальные не спешили присуждать им победу, коль скоро спад оказался столь слабым.

Вторая схватка состоялась в 1968 г. Конгресс наконец-то решил утвердить повышение налогов в надежде, что это поможет справиться с инфляцией, которая к этому времени набирала угрожающую силу. Сторонники монетаризма предсказывали, что повышение налогов на деле повлечет за собой усиление, а не ослабление инфляции. В обоснование они ссылались на то, что само по себе повышение налогов мало способствует сокращению совокупного спроса, поскольку оно может существенно ослабить ограничения на общие размеры государственных расходов. Действительное значение повышения налогов будет определяться тем, как этот процесс повлияет на деятельность кредитно-денежных учреждений. А в этом случае исход был довольно очевиден. Итак, вскоре после того, как в середине года были повышены налоги, среди монетаристов пошли разговоры об «убийственной фискальной политике» («fiscal overkill»). Лица, ответственные за проведение политики, стали опасаться, что лекарство налоговых ограничений прописано слишком поздно, а дозы чрезмерны. Совет управляющих Федеральной резервной системы спешно ввел послабления в области кредитно-денежной политики, а за ними последовал ускоренный рост денежной массы. Вскоре инфляция стала расти стремительнее прежнего.

Фиаско, которое потерпел эксперимент с введением добавочного налога (в 1968 г.), а также незначительная роль, которую играли переменные фискальной политики в уравнениях Андерсена и Джордана, превратили фискальную политику в удобную мишень для нападок со стороны

теоретиков. Конечно, у экономистов не было достаточных оснований из всего этого заключать, что в условиях американской политической системы вообще чрезвычайно трудно заставить конгресс действовать своевременно (тем более когда речь идет о введении дополнительных ограничений). Однако вскоре монетаристы были втянуты в новую дискуссию; они были поглощены объяснением причин, вследствие которых устранение фискальных ограничений непременно в той или иной мере «стесняет» («crowd out») расходы частного сектора, а также правительств штатов и местных органов власти, из-за чего мультипликаторы фискальной политики оказываются меньшими, чем обычно предполагается в учебниках³². Дискуссия по поводу эффекта «стеснения» не принесла особых откровений: многое из сказанного предвосхитил Кейнс четверть века назад. И тем не менее эмпирические данные, накопившиеся к концу 60-х годов, служили свидетельством того, что «стеснение» не только теоретически возможно, но и вполне может обрести реальные черты.

Регулирование совокупной денежной массы

Исследуя процессы, протекающие в кредитно-денежной сфере, Фридмен с самого начала ощутил недостаточность концепции предложения денег в том виде, в каком она сложилась в 50-х годах. «История» Фридмена и Шварц в значительной мере выросла как раз из попыток понять, какие факторы определяли размеры денежной массы на протяжении важнейшего периода в американской истории. Подход Фридмена к анализу предложения денег впервые был сформулирован в развернутом виде в лекциях, прочитанных студентам Фордхэмского университета³³. Пусть M — запас денег, D — депозитная компонента денежной массы; C — другая составляющая — наличные деньги; R — установленные законом банковские резервы, куда входят классовая наличность и остатки на счетах в федеральных резервных банках; H — запас денег «повышенной силы» (денежная база, в соответствии с терминологией Браннера и Мелдера). Можно записать следующие соотношения-определения:

$$M = C + D,$$

$$H = C + R,$$

откуда

$$M/H = (C + D)/(C + R)$$

и

$$M = H (C/D + 1)/(C/D + R/D).$$

Иначе говоря, объем денежной массы равен количеству денег «повышенной силы», умноженному на коэффициент, значение которого зависит от отношения суммы наличных денег к сумме депозитов и отношения суммы резервных средств к сумме депозитов. Таким образом, в модели Фридмена выделяется три фактора, определяющих совокупный объем денежной массы; при этом поведение каждого из факторов определяется решениями различных участников хозяйственного процесса. Как утверждает Фридмен, H регулирует центральные кредитно-денежные учреждения, C/D — «небанковские круги», а R/D — совместно банки и центральные кредитно-денежные учреждения. На практике центральные кредитно-денежные учреждения, опираясь на систему резервных требований и учебных ставок или же прибегая к операциям на открытом рынке, могут без труда восстановить хозяйственное равновесие, нарушенное в результате тех или иных действий банков и «небанковских кругов».

Другие исследователи смогли существенно дополнить фридменовскую модель предложения денег. Так, Филип Кейган исследовал длительные тенденции в движении H , C/D и R/D на протяжении 1875—1960 гг., а также особенности циклического поведения этих показателей. В соответствии с его расчетами длительный рост M почти целиком можно было объяснить увеличением размеров H .

Однако выяснилось, что «почти половину всей амплитуды тех колебаний, которые предполагаются специфическими циклами движения совокупной денежной массы, вероятно, можно отнести на счет меняющегося отношения между суммой наличных денег и резервами банков, тогда как в колебаниях показателей, измеряющих количество денег «повышенной силы» и долю банковских резервов, можно видеть источник, позволяющий объяснить оставшиеся колебания, причем с движением каждого из этих двух показателей можно связать примерно $1/4$ амплитуды колебательных движений совокупной денежной массы»³⁴. Тот факт, что кредитно-денежные циклы можно объяснить

движением коэффициентов, характеризующих относительную величину наличных денег и резервных средств, заставляет предположить, что, возможно, существует значительное обратное влияние деловой конъюнктуры на размеры предложения денег, как и утверждали долгое время противники монетаризма. Это, разумеется, не означает, что Совет управляющих Федеральной резервной системы не в состоянии преодолеть подобное обратное воздействие, проводя ту или иную целенаправленную кредитно-денежную политику.

Постепенно модели, описывающие движение денежной массы, стали усложняться; наибольший вклад в разработку этих проблем внесли Карл Браннер, Аллан Мелцер и Алберт Берджер. Первоначально такие модели опирались на данные, относящиеся к американской экономике; позднее их стали использовать также для изучения экономического развития других стран. Кроме того, исследовались отдельные вопросы, связанные со структурой предложения денежной массы; в частности, рассматривались факторы, определяющие потребности банков в избыточных резервах, позаимствованных и свободных резервах, а также коэффициент, характеризующий относительную величину наличных денег и срочных депозитов ³⁵.

Хотя экономисты теперь гораздо лучше, чем, скажем, два десятилетия назад, понимают закономерности движения денежной массы, важнейшие вопросы, связанные с возможностями регулирования элементов денежной массы, до настоящего времени продолжают оставаться предметом спора. Монетаристы утверждают, что в США Совет управляющих Федеральной резервной системы располагает достаточными средствами для того, чтобы, быть может, не за несколько недель, но по крайней мере за два-три месяца обеспечить желаемое поведение $M-1$, $M-2$ или любого другого статистического «агрегата» денежной массы по своему выбору. С другой стороны, их оппоненты полагают, по-видимому, что дело не сводится к формальной возможности подобного регулирования; наиболее важный вопрос, с их точки зрения, состоит в том, насколько разумна сама постановка вопроса, предполагающая целенаправленное регулирование денежной массы на протяжении краткосрочного периода. Подобные возражения ставят под сомнение, очевидно, не сами «технические» возможности регулирования M , а *желательность* таких

действий, поскольку последние предполагают крайнюю неустойчивость поведения процентных ставок, а также ряд других нежелательных последствий.

Монетаризм 70-х годов

70-е годы ознаменовались целым рядом поразительных успехов монетаризма. Так, Совет управляющих Федеральной резервной системы США в начале 1969 г. совершил довольно крутой поворот от прежних послаблений к жесткому курсу кредитно-денежной политики, а к концу года, как и предсказывали сторонники монетаризма, наметился спад деловой активности. К несчастью, поначалу складывалось впечатление, что весьма умеренный спад лишь в малой степени воздействует на развитие инфляции; в это время было придумано даже особое слово — «стагфляция» — для обозначения инфляции в условиях хозяйственного спада. И все же темп прироста потребительских цен в действительности обнаружил снижение с 6,6% в I квартале 1970 г. до 4,0% во втором квартале 1970 г. (обе величины приведены в пересчете на годовые показатели). По общему мнению, этого было слишком мало, чтобы считаться серьезным улучшением. Оживление, начавшееся в самом конце 1970 г., оказалось весьма умеренным: казалось, будто безработица прочно застряла на уровне примерно 6%. В первом полугодии Совет управляющих Федеральной резервной системы, невзирая на опасность возможных инфляционных последствий, в своей кредитно-денежной политике взял курс на смягчение ограничений. Ни уровень безработицы, ни темп инфляции поначалу нисколько не реагировали на ускоренный рост денежной массы, зато обнаружилось заметное ухудшение платежного баланса США. Наконец, потеряв терпение, президент Никсон и его экономические советники последовали рекомендациям председателя Совета управляющих Федеральной резервной системы А. Бернса, а также министра финансов Коннелли и других, возведя в закон то, что в США впервые в мирное время будет предпринята попытка ввести политику регулирования доходов. Важным моментом «новой экономической политики» Никсона стало торпедирование Бреттон-Вудской системы, при которой курс валют большинства стран был фикси-

рован в долларах, причем валютные паритеты в послевоенный период лишь изредка пересматривались. Прошло немного времени, и к началу 1973 г. курс доллара пустился в плавание (временами «чистое», временами «грязное») по отношению к курсам большинства основных валют *.

После перевыборов президента в 1972 г. администрация Никсона отказалась от прежней программы регулирования цен и заработной платы. К несчастью, вскоре инфляция стала чрезвычайно быстро набирать силу. К концу 1973 г. темпы повышения общего уровня цен стали измеряться двузначным числом. На протяжении большей части 1974 г. напор инфляции не ослабевал. Шквал стремительного повышения цен пронесся по всему миру. В 1975 г. темпы прироста цен в Англии превысили 25%. Во многих странах ставки процента достигли беспрецедентно высокого уровня. Наконец, к 1974—1975 гг. быстрый подъем (наблюдавшийся в 1972—1973 гг.) уступил место новому периоду стагнации, причем на сей раз ситуация была гораздо тяжелее, чем во время спада 1970 г. Это относится как к размерам потерь, связанных с неполным использованием производственного аппарата и трудовых ресурсов, так и к масштабам падения покупательной способности денег. В 1976 г. лица, ответственные за принятие решений в области хозяйственной политики, все еще раздумывали над тем, что следовало бы предпринять, чтобы добиться восстановления полной занятости, избавившись при этом от инфляции.

Пока в начале 70-х годов в хозяйственной жизни и экономической политике происходили драматические события, теоретические споры, развернувшиеся вокруг монетаризма, продвинулись далеко вперед. Дело в том, что Федеральный резервный банк Сент-Луиса в самом начале десятилетия обнародовал свою «монетаристскую модель экономической стабилизации», а Милтон Фридмен в 1970—1971 гг. наконец выпустил в свет долгожданные «Теоретические основы анализа кредитно-денежной системы». Тем временем Карл Браннер и Аллан Мелцер разработали свой достаточно своеобразный вариант монетаристской теории. В журнале «*Journal of Political Economy*» (сентябрь — октябрь 1972 г.) была опубликована довольно резкая полемика между Фридменом и различными группами его критиков, включая Браннера и Мелцера. В ходе другой дискуссии Фридмен, а также ряд других предста-

вителей монетаризма резко критиковали распространенный в 60-х годах способ исследования взаимосвязи между инфляцией и безработицей с помощью кривой Филлипса. С этим вопросом была непосредственно связана и дискуссия по поводу того, какую роль играют «инфляционные ожидания», и по поводу того, как складываются такие ожидания. Наконец, как монетаристы, так и другие экономисты попытались дать объяснение «взрыву цен» 1973—1974 гг. и рецессии 1974—1975 гг.— задача, сохраняющая важность для всех, кто хочет, чтобы по-прежнему продолжали верить в их теории.

Сент-Луисская модель

«Кейнсианская революция», а также переворот в области вычислительной техники создали условия для появления больших макроэконометрических моделей. До недавнего времени денежному сектору в этих моделях отводилось весьма скромное место. В тех редких случаях, когда в модели учитывались мероприятия кредитно-денежной политики, достигалось это благодаря включению ставок процента в функции расходов разного вида. Монетаристы Лионелл Андерсен и Кейт Карлсон из Федерального резервного банка Сент-Луиса решили разработать экспериментальную модель, которая отражала бы все основные направления воздействия кредитно-денежной политики на ход экономического развития. Предложенная ими простая модель состоит из восьми уравнений³⁶. Уравнение (1) в этой модели относится к тому типу уравнений, который был описан Андерсеном и Джорданом в их работе, опубликованной в 1968 г.

Сент-Луисская модель во многом отличается от «немонетаристских» моделей. Во-первых, показатели $M-1$ непосредственно используются в модели в качестве объясняющей (экзогенной) переменной. Во-вторых, в составе ВВП не выделяются отдельные элементы совокупных расходов. В-третьих, ставки процента не оказывают совершенно никакого влияния на процессы формирования дохода. В модели представлена переменная фискальной политики, однако полученные значения коэффициентов регрессии свидетельствуют о том, что эта переменная играет незначительную роль. В-четвертых, темп инфляции в модели зависит, с одной стороны, от давления со стороны спроса

(оно измеряется величиной отклонения фактического уровня ВВП от размеров ВВП, обеспечиваемых в условиях полной занятости), а с другой стороны, от ожидаемых темпов инфляции, размеры которых определяются средней интенсивностью инфляции на протяжении предшествующих 17 кварталов. Благодаря тому, что в модели представлены «адаптивные» ожидания повышения цен, инфляция приобретает инерционные черты: она может продолжаться даже после того, как давление со стороны спроса прекратится. Таким образом, модель может использоваться для «объяснения» стагфляции.

Сент-Луисскую модель и хвалили, и хулили. Представители других направлений называли ее экономическим «черным ящиком», поскольку в модели отсутствует подробное описание экономической структуры. Монетаристы в свою очередь испытывали некоторую неловкость по поводу того, что уравнение, описывающее «ожидаемые изменения цен», всецело опирается на гипотезу «адаптивных ожиданий». Они охотнее приняли бы гипотезу «рациональных ожиданий», согласно которой участники хозяйственного процесса ведут себя так, как если бы они владели экономической теорией и в своих расчетах на будущее использовали полную информацию об экономике. Кроме того, они столкнулись еще с одним затруднением: дело в том, что темпы роста денежной массы в рамках этой модели оказывают воздействие на движение объема производства в течение такого промежутка времени, который, с точки зрения большинства монетаристов, следует признать чрезмерно продолжительным. Наконец, присутствие кратковременных лаговых структур в уравнении совокупных расходов означает, что гибкая кредитно-денежная политика вполне может оказаться более действенной, чем принцип устойчивого роста денежной массы.

Подобно большинству моделей, Сент-Луисская модель отнюдь не самым впечатляющим образом показала себя при прогнозировании спада 1973—1975 гг. До настоящего времени в литературе отсутствует детальный анализ причин такой неудачи. Я бы выдвинул следующее предположение: ошибки модели в значительной мере связаны с аномальными изменениями цен, вызванными программой контроля над ценами, введенной администрацией Никсона, и последующей отменой контроля³⁷.

Сент-Луисская модель, к чести ее создателей, представляет собой решение (пусть не единственно возможное) самой злободневной задачи макроэкономической теории; ведь с теоретической точки зрения необходимо построить такую модель, которая убедительно объясняла бы движение номинального дохода, объема выпускаемой продукции и уровня цен. В модели, которая была выдвинута Кейнсом в 1936 г.^{*}, использованы экономические величины только в реальном выражении: уровень цен объяснялся лишь в той точке, в которой достигнута полная занятость; при этом предполагается, что в других условиях общий уровень цен вряд ли будет подвержен сильным изменениям. В свою очередь и ранние представители количественной теории денег не располагали хорошо разработанной теорией производства: их исследования строго ограничивались номинальными величинами. Сторонники новейшей количественной теории, как было показано, претендуют только на разработку теории спроса на деньги. И все же они склонны полагать, что показатели эластичности спроса на деньги и предложения денег по проценту невелики, а это значит, что величины M и Y , а следовательно, и размеры номинального дохода Y поддаются достаточно точному прогнозированию. Можно соглашаться или не соглашаться в этих вопросах с приверженцами новейшей количественной теории, но тем не менее ясно, что им почти нечего сказать о том, как общее изменение номинального дохода соотносится со своими составными частями — изменениями объема производства и уровня цен, за исключением опять-таки условий, когда практически достигнута полная занятость.

Для того чтобы объединить в единой модели реальные и номинальные переменные, можно прибегнуть, например, к кривой Филлипса³⁸. В обычном виде эта кривая описывает обратную зависимость между долей безработных в общей численности рабочей силы и темпом инфляции. Поскольку через производственную функцию масштабы безработицы связаны с объемом производства, с помощью кривой Филлипса, казалось бы, удастся связать объем производства и инфляцию. К сожалению, в ходе эмпирических исследований экономисты не смогли обнаружить устойчивой кривой Филлипса, построенной на

американских данных. Тем временем теоретики подвергли критике и саму идею кривой Филлипса. Милтон Фридмен указал на то, что необходимо различать долгосрочные и краткосрочные кривые Филлипса³⁹. Непредвиденная инфляция, утверждал Фридмен, действительно может на короткое время уменьшить размеры безработицы. Но рабочие, вероятно, довольно быстро поймут, что рост номинальной заработной платы еще не означает увеличения реальной заработной платы, и затем безработица, скорее всего, должна будет вернуться к «естественному уровню». Следовательно, с точки зрения долгосрочного периода кривая Филлипса должна совпадать с вертикальной линией.

В 1970 и 1971 гг. наконец были опубликованы две статьи Фридмена, в которых он привел развернутое изложение денежной теории номинального дохода⁴⁰. Эта теория основана на трех ключевых посылах: 1) эластичность спроса на денежные остатки (в номинальном выражении) по доходу равна единице; 2) номинальная ставка процента равна реальной ставке плюс ожидаемый темп инфляции; 3) разность между реальными темпами роста производства и трендовыми темпами его роста остается постоянной. Эти допущения позволяют Фридмену в любой момент времени определить величину V , а, кроме того, при заданном M установить размеры номинального дохода. Лионелл К. Андерсен разработал сходную модель определения номинального дохода и оценил ее параметры; тем самым уравнение (I) в Сент-Луисской модели получило теоретическое обоснование⁴¹.

Статьи Фридмена стали предметом острой критики со стороны Карла Браннера и Аллана Мелцера, Джеймса Тобина, Пола Дэвидсона, Дона Патинкина; в том же журнале был опубликован пространный ответ Фридмена⁴². У тех, кто изучает монетаризм, эти материалы вызовут как чувство восхищения, так и некоторое разочарование. Критики Фридмена, к сожалению, ушли слишком далеко в сторону от центрального тезиса его статей. Во всей этой полемике поразительно малое место было уделено самой денежной теории номинального дохода, разработанной Фридменом.

Карл Браннер и Аллан Мелцер, разработавшие собственную, довольно оригинальную версию монетаризма, осудили Фридмена за попытку связать монетаристскую

концепцию с более общим кейнсианским анализом кривых равновесия товарного и денежного рынков ($IS - LM$)⁴³. В отличие от модели Фридмена в модели Браннера и Мелцера цены и объем производства могут быть определены в явном виде и в условиях полной занятости. Модель слишком сложна, чтобы описать ее здесь в нескольких словах. Отметим только следующие моменты: ценам различных видов имущества (а следовательно, и процентным ставкам) в ней отводится гораздо большая роль, чем, скажем, в кейнсианских моделях или в модели Фридмена; кроме того, поскольку в модели Браннера — Мелцера в рассмотрение введены различные виды активов, особенно важную роль в ней играют *относительные* цены. Браннер и Мелцер, несомненно, добились существенного успеха в деле построения более строгой модели, описывающей хозяйственные процессы, и все же лишь будущее сможет ответить на вопрос о том, насколько велика аналитическая ценность подобной модели.

Недавно появились еще две очень интересные монетаристские модели. Дэвид Лейдлер объединил фридменовскую гипотезу, предполагающую «естественный уровень» безработицы, с уравнением номинального дохода, построенным по образцу аналогичных уравнений Фридмена, и уравнением, характеризующим «адаптивные» ожидания цен⁴⁴. В его модели движение денежной массы оказывает лишь кратковременное влияние на объем производства, это влияние может реализовываться до тех пор, пока изменения в темпах инфляции не окажутся полностью предсказуемыми; однако деньги не оказывают никакого долгосрочного воздействия на объем производства. В модели вообще не учитывается воздействие процентных ставок. Включив в модель адаптивные ожидания, Лейдлер получил следующее соотношение: изменения в кредитно-денежной сфере отделены довольно большим промежутком времени от соответствующих изменений в темпах инфляции. Основываясь на результатах изучения английской и американской экономики, Лейдлер оценивает продолжительность таких запаздываний в два года. В его модели потрясший весь мир взрыв цен 1973—1974 гг. объясняется главным образом запоздалой (вследствие регулирующих мер, относящихся к 1971—1972 гг.) реакцией на длительный рост избыточной денежной массы в 1970—1972 гг.⁴⁵

Томас Саргент также разработал модель монетарист-

ского типа; эта модель, по его утверждению, «носит гораздо более монетаристский характер, чем Сент-Луисская модель»⁴⁶. Как и Лейдлер, Саржент принимает гипотезу относительно естественного уровня безработицы, иначе говоря, использует кривую Филлипса, учитывающую «поправку на ожидания». Наиболее существенно, однако, следующее отличие от модели Лейдлера: Саржент вместо адаптивных ожиданий использует «рациональные ожидания», связывая ожидаемый темп инфляции с предположениями участников хозяйственного процесса относительно предстоящих мероприятий кредитно-денежной политики. Отсюда следует важный вывод: «Государство не может осуществлять очень энергичное антициклическое регулирование экономики, так что в фискальной и кредитно-денежной политике, вероятно, вполне можно пользоваться теми или иными правилами, исключающими обратное воздействие хозяйственных изменений на регулирующие мероприятия, например фридменовским правилом ежегодного увеличения денежной массы на x процентов»⁴⁷. Оценив параметры модели для Соединенных Штатов на основе данных, относящихся к периоду II квартал 1952 г.—III квартал 1972 г., Саржент получил обнадеживающие результаты.

Заключительные замечания

Выход в свет большого числа монетаристских публикаций на протяжении последних лет свидетельствует о том, что в макроэкономической теории монетаризм продолжает считаться вполне почтенным направлением, и «надгробное слово», произнесенное Гарри Джонсоном на собрании Американской экономической ассоциации в 1970 г., пока представляется преждевременным⁴⁸. Многое говорит о том, что ряд положений монетаристского учения начинает получать широкое признание, особенно в сфере экономической политики. Мы уже отмечали, что Совет управляющих Федеральной резервной системы в своей политике все больше ориентируется на регулирование величины денежных «агрегатов». Кроме того, в настоящее время центральные банки начинают считаться с запаздываниями в кредитно-денежной сфере, хотя и склонны все же недооценивать лаг между движением денежной массы и изменениями уровня цен. Быть может, центральные банки пока не готовы принять правило постоянных темпов роста

денежной массы (à la Фридмен и Уорбертон), но все же они, по-видимому, уже понимают, что кредитно-денежная политика должна характеризоваться умеренным и более или менее плавным расширением денежной массы. И заемщики, и кредиторы теперь стали понимать теорию Ирвинга Фишера, согласно которой номинальная ставка процента равна реальной ставке плюс некоторая инфляционная надбавка.

Все это может свидетельствовать о том, что монетаризм оказал серьезное влияние на современную экономическую мысль. Это, конечно, не значит, что взгляды монетаристов все время оставались неизменными: точки зрения монетаристов и их критиков постепенно сближались. Равным образом это не значит, что вот-вот будут решены те макроэкономические проблемы, которые обрушились на весь мир в последние годы. Источники сегодняшних трудностей не следует искать лишь в столь очевидной области, как недостаточная профессиональная подготовка некоторых лиц, ответственных за принятие решений в области политики; они, несомненно, лежат гораздо глубже. Однако без правильного диагноза нельзя рассчитывать на излечение болезни, а монетаристы внесли огромный вклад в дело распознавания болезней нашей экономики ⁴⁹.

Вирджинский университет

¹ Наиболее раннее упоминание термина «монетаризм» мне удалось найти в работе: Brunner K. The Role of Money and Monetary Policy.— *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 50 (July 1968), p. 9—24.

² В понятие денежной массы включают такие величины, как масса денег при самом ограничительном определении (M-1), состоящая из наличных денег плюс сумма средств на текущих вкладах; масса денег в более широком смысле слова (M-2), равная M-1 плюс срочные вклады в коммерческих банках, за вычетом крупных депозитных сертификатов; совокупные размеры банковского кредита; денежная база (иногда называемая деньгами «повышенной силы», последние включают наличные деньги плюс банковские резервы); собственные (непозаимствованные) банковские резервы и резервы, которые могут быть использованы для обеспечения частных вкладов (называемые РПД). (В современных условиях статистические «агрегаты», характеризующие размеры денежной массы в США, несколько усложнились. Теперь в официальных публикациях используются следующие показатели: M-1A, который в основном совпадает с описанной выше величиной M-1; M-1B, который включает M-1A плюс средства на тех счетах банков и специализированных сберегательных учреждений, которые позволяют выписывать

оборотные приказы об изъятии средств (NOW), те сберегательные вклады банков и сберегательных учреждений, которые в любой момент можно перевести на текущий счет (ATS), а также деньги на текущих счетах в сберегательных банках и на тех счетах в кредитных союзах, против которых выписываются расчетные траты (Share draft accounts). Из «агрегата» М-2 исключаются наиболее крупные суммы срочных вкладов, вместе с тем в настоящее время он охватывает некоторые наиболее ликвидные евродолларовые средства, принадлежащие частным владельцам, и некоторые другие платежные средства.— *Прим. ред.*)

³ См., например: J o n s o n H. G. The Keynesian Revolution and the Monetarist Counter-Revolution.— *American Economic Review* 61 (May 1971), p. 1—14; A n d e r s e n L. C. The State of the Monetarist Debate.— *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 55 (September 1973), p. 2—8.

⁴ См. предисловие к кн.: S p r i n k e l B. W. Money and Markets. A Monetarist View. Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1971, p. XX. Лица, изучающие монетаризм и интересующиеся практическими приложениями, найдут в этой книге много полезной информации.

⁵ Необходимые указания на работе теоретиков количественной теории денег легко найти в кн.: P a t i n k i n D. Money, Interest, and Prices. 2nd ed. New York, Harper & Row, 1965, «Bibliography of Works Cited».

⁶ Из бесчисленных работ, на которые здесь можно было бы сослаться, упомянем лишь две: F i s h e r I. The Business Cycle Largely a Dance of the Dollar.— *Journal of the American Statistical Association* 18 (December 1923), p. 1024—1028; W a r b u r t o n C. I. The Monetary Disequilibrium Hypothesis.— *American Journal of Economics and Sociology* 10 (October 1950), p. 1—41 (перепечатана в его книге: Depression, Inflation, and Monetary Policy. Baltimore, John Hopkins University Press, 1966, ch. 1).

См.: S i m o n s H. C. Economic Policy for a Free Society. Chicago, University of Chicago Press, 1948, особенно гл. 2, 5 и 7.

⁸ См.: S i m o n s H. C. Economic Policy, особенно гл. 7; M i n t s L. W. Monetary Policy for a Competitive Society. New York, McGraw-Hill, 1950; F i s h e r I. 100% Money. New York, Adelphi, 1935; F r i e d m a n M. A Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability.— *American Economic Review* 38 (June 1948), p. 245—246. Статья Фридмана перепечатана в его книге: Essays in Positive Economics. Chicago, University of Chicago Press, 1953.

⁹ Проблема «правил или полномочий, предполагающие возможность собственных решений», подробно рассматривается в кн.: Y e a g e r L. B. (ed.). In Search of a Conetary Constitution. Cambridge, Harvard University Press, 1962.

¹⁰ V i n e r J. Studies in the Theory of International Trade. New York, Harper, 1937; M a r g e t A. W. The Theory of Prices. New York, Prentice-Hall, 1938—1942; M i n t s L. W. A History of Banking Theory. Chicago, University of Chicago Press, 1945.

¹¹ A n g e l l J. W. The Behavior of Money. New York, McGraw-Hill, 1936; S n y d e r C. On the Statistical Relation of Trade, Credit and Prices.— *Review of the International Institute of Statistics*, October 1934, p. 278—291; W a r b u r t o n C. The Monetary Disequilibrium Hypothesis.

¹² Friedman M. (ed.). Studies in the Quantity Theory of Money. Chicago, University of Chicago Press, 1956. В книгу входят статьи: Friedman M. The Quantity Theory of Money — A Restatement; Cagen Ph. The Monetary Dynamics of Hyperinflation; Klein J. J. German Money and Prices, 1932—1944; Lerner E. M. Inflation in the Confederacy, 1861—1865; Selden R. T. Monetary Velocity in the United States. Очерк Фрийдмена перепечатан в его книге «The Optimum Quantity of Money and Other Essays». Chicago, Aldine, 1969.

¹³ Развитию этого подхода во многом способствовали работы: Hicks J. R. A Suggestion for Simplifying the Theory of Money.— *Economica* 2 (1935), p. 1—19; Keynes J. The General Theory of Employment, Interest and Money. New York, Harcourt Brace, 1936; Pigou A. C. The Value of Money.— *Quarterly Journal of Economics* 32 (1917—1918), p. 38—65; Marshall A. Money, Credit and Commerce. London, Macmillan & Co., 1923; Fisher I. The Purchasing Power of Money. Rev. ed. New York, Macmillan, 1920, и многие другие.

¹⁴ Friedman M. The Quantity Theory of Money — A Restatement, p. 4.

¹⁵ Friedman M. Interest Rates and the Demand for Money.— *Journal of Law and Economics* 9 (October 1966), p. 71—85; перепечатано в: The Optimum Quantity of Money.

¹⁶ Результаты его эмпирических исследований спроса на деньги опубликованы в: Friedman M. The Demand for Money: Some Theoretical and Empirical Results.— *Journal of Political Economy* 67 (August 1959), p. 327—351; перепечатано как: Occasional Paper № 68. New York, National Bureau of Economic Research, 1959, а также в: The Optimum Quantity of Money. Дискуссия между Фрийдменом и несколькими оппонентами представлена в: Gordon R. J. (ed.). Milton Friedman's Monetary Framework. Chicago, University of Chicago Press, 1974.

¹⁷ Boorman J. T. The Evidence on the Demand for Money: Theoretical Formulations and the Empirical Results.— В: Boorman J. T., Havrilesky Th. M. (eds.). Money Supply, Money Demand, and Macroeconomic Models. Boston, Allyn and Bacon, 1972, особенно с. 262, 265.

¹⁸ См. его работу: Our Unstable Dollar and the So-Called Business Cycle.— *Journal of the American Statistical Association* 20 (June 1925), p. 179—202, особенно в: 184—186, где применяются распределенные лаги.

¹⁹ Warburton C. Depression, Inflation, and Monetary Policy, особенно гл. 6, 7 и 9.

²⁰ The Supply of Money and Changes in Prices and Output.— В: The Relationship of Prices to Economic Stability and Growth. Washington, US Congress, Joint Economic Committee, 1958; The Lag in Effect of Monetary Policy.— *Journal of Political Economy* 69 (October 1961), p. 447—466; The Monetary Studies of the National Bureau.— В: National Bureau of Economic Research, 44th Annual Report, 1964; в соавторстве с Анной Дж. Шварц: Money and Business Cycles.— *Review of Economics and Statistics*, Supplement, February 1963, p. 32—64. Все эти работы были перепечатаны в: The Optimum Quantity of Money.

Заслуживает упоминания также следующее обстоятельство. Поскольку номинальный доход (Y) лишь с запозданием реагирует на возмущения в кредитно-денежной сфере, то на протяжении некоторого времени будут наблюдаться как бы балансирующие движения M и V . Отчасти это, вероятно, отражает изменение спроса на деньги в связи с переходом к новой ставке процента — переходом, который отражает происшедшие изменения в кредитно-денежной сфере. До некоторой степени эти колебания могут свидетельствовать об избыточном количестве денег в обращении или об избыточном спросе на деньги. Постепенно поведение владельцев денежных остатков сможет быть описано с помощью обычных кривых спроса, и величина V будет стремиться к исходному значению. Окончательный результат этого процесса будет зависеть от того, насколько длительное воздействие испытывают ставки процента. Если оно окажется кратковременным, то, как склонны думать сторонники монетаризма, не скажется на величине V , а следовательно, изменения M и Y в конечном счете окажутся в точности пропорциональными.

²¹ K a r e k e n J., S o l o w R. M. Lags in Monetary Policy.— B: A n d o A., B r o w n E. C., S o l o w R. M., K a r e k e n J. Lags in Fiscal and Monetary Policy. Commission on Money and Credit. Stabilization Policies. Englewood Cliffs, N. Y., Prentice-Hall, 1963; C u l b e r s o n J. M. Friedman on the Lag in Effect of Monetary Policy.— *Journal of Political Economy* 68 (December 1960), p. 617—621.

²² F r i e d m a n M. Note on Lag in Effect of Monetary Policy. *American Economic Review* 54 (September 1964), p. 759—761. См. также полезные замечания в: M a y e r Th. The Lag in the Effect of Monetary Policy: Some Criticism.— *Western Economic Journal* 5 (September 1967), p. 324—342.

²³ A n d e r s e n L. C., J o r d a n L. Monetary and Fiscal Actions: A Test of Their Relative Importance in Economic Stabilization.— *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 50 (November 1968), p. 11—24.

²⁴ C a g e n Ph., S c h w a r t z A. J. How Feasible is a Flexible Monetary Policy?— B: S e l d e n R. T. (e d.). Capitalism and Freedom: Problems and Prospects. Charlottesville, University Press of Virginia, 1975, ch. 9.

²⁵ Заметим, однако, что всякий временной ряд, обладающий циклической траекторией, можно рассматривать как запаздывающий, а не как опережающий по отношению к поворотным точкам экономического цикла. Фридмен исследовал эту проблему в работе: *Monetary Studies of the National Bureau*.

²⁶ F r i e d m a n M., S c h w a r t z A. J. A Monetary History of the United States, 1867—1960. Princeton, Princeton University Press, 1963. В работе: T e m i n P. Did Monetary Forces Cause the Great Depression? New York, Norton, 1976, приведены критические соображения по поводу того объяснения «Великой депрессии», которое дают Фридмен и Шварц.

²⁷ F r i e d m a n M., M e i s e l m a n D. The Relative Stability of the Monetary Velocity and Investment Multiplier in the United States, 1897—1958.— B: Commission on Money and Credit. Stabilization Policies. Критику см. в: H e s t e r D. D. Keynes and the Quantity Theory: A Comment on the Friedman — Meiselman

CMC Paper.— *Review of Economics and Statistics* 46 (November 1964), p. 364—368; Ando A., Modigliani F. Velocity and the Investment Multiplier.— *American Economic Review* 55 (September 1965), p. 693—728; Prano, M. de, Mayer Th. Autonomous Expenditures and Money.— *American Economic Review* 55 (September 1965), p. 729—752. См. также ответы Фридмена, Майзелмена и их сторонников, опубликованные в тех же выпусках журналов.

²⁸ Andersen L., Jordan J. Monetary and Fiscal Actions; перепечатано в: Gibson W. E., Kaufman G. G. (eds.). *Monetary Economics: Readings on Current Issues*. New York, McGraw-Hill, 1971.

²⁹ Заметим, что в состав ВВП входят правительственные расходы. Фридмен и Майзелмен в качестве зависимой переменной выбрали расходы на потребление, а не ВВП, стремясь тем самым избежать обязательной в противном случае ложной корреляции между автономными и прочими расходами.

³⁰ Andersen L., Jordan J. Monetary and Fiscal Actions, p. 22.

³¹ Самая последняя работа: Elliot J. W. The Influence of Monetary and Fiscal Actions on Total Spending: The St. Louis Total Spending Equation Revisited.— *Journal of Money, Credit and Banking* 7 (May 1975), p. 181—192. Среди многочисленных выступлений по этому вопросу можно указать работу: Leeuw F. de, Kalchbrenner, J. Comment.— *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 51 (April 1969), p. 6—11, и ответ Андерсена и Джордана в том же номере.

³² Термин «стеснение» был впервые предложен Дж. М. Калбертсоном. См: Calbertson J. M. Macroeconomic and Stabilization Policy. New York, McGraw-Hill, 1968. Эту идею развили и популяризовали авторы работы: Spencer R. W., Yohе W. P. The «Crowding Out» of Private Expenditures by Fiscal Policy Actions.— *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, October 1970, p. 12—24. Из работ недавнего времени упомянем следующие статьи: Blinder A. S., Solow R. M. Does Fiscal Policy Matter? — *Journal of Public Economics* 2 (1973), p. 319—337; Friedman M. Comments on the Critics.— *Journal of Political Economy* 80 (September/October 1972), p. 906—950; Carlson K. M., Spencer R. W. Crowding Out and Its Critics.— *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 57 (December 1975), p. 2—17.

³³ Friedman M. A Program for Monetary Stability. New York, Fordham University Press, 1960.

³⁴ Cagan Ph. Determinants and Effects of Changes in the Stock of Money, 1875—1960. New York, National Bureau of Economic Research, 1965, p. 28.

³⁵ Чрезвычайно удачное изложение результатов, полученных Бруннером и Меллером, приведено в работе: Burger A. E. The Money Supply Process. Belmont, Calif., Wadsworth, 1971. Книга Берджера содержит довольно обширную библиографию. Отметим и другие важные работы: Morrison G. R. Liquidity Preferences of Commercial Banks. Chicago, University of Chicago Press, 1966; Frost P. Banks Demand for Excess Reserves.— *Journal of Political Economy* 79 (July/August 1971), p. 805—825; Hess A. C. An Explanation of Short-Run Fluctuations in the

Ration of Currency to Demand Deposits.— *Journal of Money, Credit and Banking* 3 (August 1971), p. 666—679.

³⁸ Andersen L. C., Carlson K. M. A Monetarist Model for Economic Stabilization.— *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 52 (April 1970), p. 7—25.

³⁹ Совсем недавно Сент-Луисская модель была рассмотрена в статье Andersen L. C., Carlson K. M. St. Louis Model Revisited.— *International Economic Review* 15 (June 1974), p. 305—327.

³⁸ Phillips A. W. The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861—1957.— *Economica* 25 (November 1958), p. 283—299. В предыдущем поколении стабильность соотношения, описываемого «кривой Филлипса», заметил Ирвинг Фишер: Fisher I. A. Statistical Relation Between Unemployment and Price Changes.— *International Labor Review* 13 (June 1926), p. 785—792; перепечатано в *Journal of Political Economy* 81 (March/April 1973), p. 496—502.

³⁹ Friedman M. The Role of Monetary Policy.— *American Economic Review* 58 (March 1968), p. 1—17. Сходные взгляды высказывались также некоторыми авторами работы: Phelps E. S. et al. *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*. New York, Norton, 1970.

⁴⁰ Friedman M. A Theoretical Framework for Monetary Analysis.— *Journal of Political Economy* 78 (March/April 1970), p. 193—238, A Monetary Theory of Nominal Income.— *Journal of Political Economy* 79 (March/April 1971), p. 323—337. Последняя статья воспроизведена в: Clayton G., Gilbert J. C., Sedgwick R. (eds.). *Monetary Theory and Monetary Policy in the 1970's*. London, Oxford University Press, 1971, с примечаниями сэра Роя Харрода, а также Т. Уилсона и кратким изложением дискуссии по поводу этой статьи. С небольшими изменениями статьи Фридмана были напечатаны в виде кн.: *A Theoretical Framework for Monetary Analysis*.— *Occasional Paper* № 112. New York, National Bureau of Economic Research, 1971. Публикация NBER была воспроизведена в кн.: Gordon R. J. *Milton Friedman's Monetary Framework*. Chicago, University of Chicago Press, 1974, в которую вошли также статьи, содержащие критические замечания в адрес денежной теории номинального дохода, и ответ Фридмана.

⁴¹ Andersen L. C. A Monetary Model of Nominal Income Determination.— *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 57 (June 1975), p. 9—19.

⁴² См. следующие статьи в *Journal of Political Economy* 80 (September/October 1972): Brunner K., Meltzer A. H. Friedman's Monetary Theory, p. 837—851; Tobin J. Friedman's Theoretical Framework, p. 825—863; Davidson P. A Keynesian View of Friedman's Theoretical Framework for Monetary Analysis, p. 864—882; Patinkin D. Friedman on the Quantity Theory and Keynesian Economics, p. 883—905; Friedman M. Comments on the Critics, p. 906—950.

⁴³ Brunner K., Meltzer A. H. Money, Debt and Economic Activity.— *Journal of Political Economy* 80 (September/October 1972), p. 951—977.

⁴⁴ L a i d l e r D. The Influence of Money on Real Income and Inflation: A Simple Model with some Empirical Tests for the United States 1953—1972.— *Manchester School of Economic and Social Studies* 41 (December 1973), p. 367—395; The 1974 Report of the President's Council of Economic Advisers: The Control of Inflation and the Future of the International Monetary System.— *American Economic Review* 64 (September 1974), p. 535—543. См. также очень удачное изложение модели Лейдлера в: H u m p h e r y Th. M. A Monetary Model of the Inflationary Process.— *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Review* 61 (November/December 1975), p. 13—23.

⁴⁵ Сходное объяснение, исходящее из запаздываний примерно в 3,5 года для Соединенных Штатов, приведено в: S e l d e n R. T. Monetary Growth and the Long-Run Rate of Inflation.— *American Economic Review* 65 (May 1975), p. 125—128, а также The Real Greening of America.— *Morgan Guaranty Survey*, April 1975.

⁴⁶ S a r g e n t Th. J. A Classical Macroeconometric Model for the United States.— *Journal of Political Economy* 84 (April 1976), p. 207—238.

⁴⁷ S a r g e n t. A Classical Macroeconometric Model, p. 236. Это положение обстоятельно рассмотрено в: S a r g e n t Th. J., W a l l a c e N. Rational Expectations and the Theory of Economic Policy.— *Studies in Monetary Economics* 2 (Federal Reserve Bank of Minneapolis, June 1975).

⁴⁸ J o h n s o n H. The Keynesian Revolution and the Monetarist Counter-Revolution.

⁴⁹ Ограниченные размеры очерка не позволили также упомянуть о многих достижениях послевоенной монетаристской мысли, и в частности о работах тех экономистов, которые находятся за пределами США. Укажу, например, на расцвет монетаристской школы в Нидерландах, во многом обязанный М. В. Холтгроу. Сторонники монетаристского направления в Англии также опубликовали ряд важных исследований, и то же самое можно сказать об экономистах ряда других стран. В этом сжатом очерке основных идей монетаризма мы были вынуждены опустить и все то, что касается международных аспектов этой теоретической концепции.

14. ПОСТКЕЙНСИАНСКАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ И ПРОБЛЕМА ИНФЛЯЦИИ

Пол Дэвидсон

Основополагающий вопрос теории денег формулируется следующим образом: «Почему люди хранят деньги, которые не приносят дохода, а не ценные бумаги, по которым начисляются проценты, или не товары, которые могут быть использованы в процессе производства?» Ответ на него неизбежно должен содержать ссылку на фактор неопределенности.

Кейнс в своей «Общей теории» приводит различие между тремя мотивами хранения наличных денег: «Во-первых, транзакционный мотив, или мотив обращения, — потребность в наличных деньгах для текущих сделок потребительского или производственного характера. Во-вторых, это мотив предосторожности, т. е. желание обеспечить в будущем возможность распорядиться определенной частью ресурсов в форме денежной наличности. В-третьих, это спекулятивный мотив, т. е. намерение приберечь некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим по сравнению с рынком знанием того, что принесет будущее»¹. Кейнс признает: «Деньги, хранящиеся ради каждой из этих трех целей, образуют, однако, как бы единый бассейн, который держателю нет необходимости делить на три водонепроницаемые камеры. Нет нужды даже в том, чтобы они были строго разграничены в его собственной голове, и одну и ту же сумму можно держать преимущественно для одной цели, но попутно и для других. Поэтому мы можем без ущерба (это будет, пожалуй, даже правильнее) рассматривать общий спрос человека на деньги как единое решение, хотя и являющееся результатом влияния множества различных мотивов»².

Таким образом, спрос на деньги, по существу, един; и все же (пусть это не всегда соответствует действительности) для большей четкости анализа представляется целесообразным исследовать каждый мотив хранения на-

личных денег, «как если бы» такой элемент существовал отдельно и независимо от других мотивов.

Различение Кейнсом трех неодинаковых мотивов, лежащих в основании спроса на деньги, представляет собой столь глубокое проникновение в суть явлений, что оно «не имеет себе равных среди работ текущего столетия»³. Оно характеризует самое важное достижение в нашем анализе механизма функционирования денег в современной рыночной экономике.

Кейнс придавал огромное значение деньгам. Он был настолько убежден в значимости денег для экономического анализа, что слова «деньги», «денежный» или «валюта» включил в название всех своих важнейших работ. У Кейнса никогда не встречается схема, в которой сначала рассматривается «безденежная» экономическая система, а затем приводятся соображения о том, почему при определенных обстоятельствах следовало бы изобрести «деньги». Он придерживался противоположной точки зрения, он был убежден в том, что с самого начала следует моделировать именно функционирование реально существующего денежного хозяйства, объединяющего производителей, а не натурального хозяйства, на которое затем «накладываются» денежные отношения. Согласно теории Кейнса, «деньги играют свою особую, самостоятельную роль, они влияют на мотивы поведения, на принимаемые решения... и потому невозможно предвидеть ход событий ни на короткий, ни на продолжительный срок, если не понимать того, что будет происходить с деньгами на протяжении рассматриваемого периода»⁴. Иными словами, **ДЕНЬГИ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ!**

Рой Харрод с присущей ему четкостью изложения охарактеризовал существо «кейнсианской революции», заметив, что «внесение ясности в дело имеет решающее значение для построения научной системы, будь то экономика или биология», и что «классическая теория отвлекала внимание от того, что более всего заслуживало внимания, и это оказывалось ее подлинным недостатком. И именно необычайное интуитивное чутье, присущее Кейнсу и позволявшее ему выделять действительно важные элементы, привело его к выводу о непригодности прежней классификации. Именно высокоразвитая способность Кейнса к построению логических суждений позволила ему выработать свою собственную классификацию»⁵.

Кейнс разработал новую систему, в которой решающую роль играют такие понятия, как неопределенность, конкретный промежуток времени и специфические особенности системы заключения контрактов (прежде всего контрактов, регулирующих выплату денежной заработной платы).

В то время как Кейнс под влиянием обмена мнениями с Б. Олином (см. их статьи в журнале «The Economic Journal» за 1937 г.) пытался довести до совершенства свой новый подход к рассмотрению экономических явлений (к числу мотивов, лежащих в основе спроса на деньги, он стал относить также «финансовый» мотив), некоторые другие экономисты стремились втиснуть идеи Кейнса в рамки традиционной теории. Дж. Хикс опубликовал, так сказать, «парниковую версию»⁶, излагавшую то, что он считал главным постулатом теории Кейнса, при этом использовались известные кривые *IS* и *LM*, характеризующие систему общего равновесия. С этого началось понятное движение, связанное с модификацией нового мировоззрения, новую парадигму изменили и даже исказили для того, чтобы уложить ее в прокрустово ложе старой неоклассической теории. В 40-х годах другие авторы (по большей части американские экономисты, среди которых можно упомянуть Д. Дилларда, А. Хансена, Л. Клейна, Ф. Модильяни и П. Самуэльсона), пытались дать более четкое математическое толкование элементарной кейнсианской схемы, определяющей уровень совокупного дохода, еще более ускорили тот процесс перехода к «метастатичности», благодаря которому система Кейнса постепенно трансформировалась в «неоклассический синтез». К 50-м годам подобный мутант, называемый «кейнсианским анализом», настолько утвердился в ортодоксальной литературе, посвященной макроэкономической теории, что те немногие экономисты, продолжавшие сохранять верность тому направлению теории, которое связано с дальнейшим развитием теории денег Кейнса (в противоположность так называемому кейнсианскому анализу), должны были выступить с предостережениями, разъясняя, что пропагандировавшаяся теория движения производства, занятости, инфляции и денег, которую выдавали за «настоящее кейнсианство», на самом деле представляет собой извращение взглядов Кейнса на реальное положение дел⁷. Объединение развитой Марковицем теории, рас-

смаатривающей структуру портфеля активов (portfolio theory) с анализом кредитно-денежной сферы, содержащимся в работах Дж. Тобина, способствовало еще большому выхолащиванию глубоких идей, заложенных в теории денег Кейнса, — и все это делалось якобы во имя Кейнса⁸. Таким образом к 60-м годам сложилась ситуация, при которой Милтон Фридмен мог снискать славу, выступив с девизом «Деньги имеют значение!» и обрушившись на наиболее известных представителей кейнсианства (а тем самым и на Кейнса, по крайней мере в косвенной форме) за то, что кейнсианская теория якобы игнорирует столь элементарный факт.

Под влиянием событий 60-х годов, явно не укладывавшихся в эту схему, а также под влиянием работ некоторых экономистов, оставшихся верными парадигме Кейнса (к числу таких экономистов можно отнести Харрода, Р. Ф. Кана, Х. Минского, Н. Калдора, Шэкла, Вайнтрауба и др.), наиболее проникательные из представителей «неоклассического кейнсианства» в последнее время признали неразумность ранее отстаиваемого ими подхода, предполагавшего использование принципов общего равновесия Вальраса. Так, например, Хикс отметил, что теория Кейнса предполагает анализ событий, происходящих *«в рамках [календарного] времени»*; такой подход принимает во внимание, что *«прошлое и будущее неодинаковы»* и что стремление к хранению ликвидных активов *«продиктовано соображениями предосторожности, связанными с неопределенностью будущего, и [поэтому] ликвидность — это проблема, порождаемая тем, что хозяйственные процессы развиваются во времени»*. Хикс подчеркивает, что разработанная Кейнсом теория *«предельной эффективности капитала... и предпочтения ликвидности... бесспорно, учитывает этот фактор времени, в своей основе она исходит из расчетов на будущее, теория Кейнса насквозь пронизана понятиями времени и неопределенности»*. Далее Хикс пишет: *«„Кейнсианская революция“ породила опрометчивые представления. Сторонники подхода с позиций [всеобщего] равновесия даже не поняли, что они проиграли сражение... Им казалось, что сказанное Кейнсом можно вписать в их системы равновесия... Достаточно взглянуть при этом на мои собственные работы после 1935 г. ... Я понял, что и сам сталкивался с той же проблемой, причем довольно часто она меня повергала в недоумение.*

Взять хотя бы... известную схему, предполагающую кривые $IS-LM$ (или $SILL$)... Должен сказать, что в настоящее время я с гораздо меньшей охотой прибегаю к ее использованию, чем, как мне кажется, это делают многие другие авторы. Подобная схема низводит «Общую теорию» до экономической теории [всеобщего] равновесия, по сути дела, *время* в пей вообще не фигурирует»⁹.

Основные черты посткейнсианского анализа кредитно-денежной сферы

В модели Кейнса была предпринята попытка описать необратимо движущийся в календарном времени мир: это мир, в котором присутствует фактор неопределенности, мир, предполагающий, что такие понятия, как деньги и ликвидность, занимают центральное место среди факторов, определяющих поведение участников хозяйственного процесса и деятельность экономических учреждений, получивших развитие в данном обществе. В подобной схеме деньги сами по себе выступают как механизм, позволяющий отложить решение. Деньги лишь тогда отвечают своему назначению, когда мы испытываем крайнюю нерешительность, поскольку любые предпринимаемые нами действия неизбежно вовлекут покупательные возможности, которые находятся в нашем распоряжении и позволяют нам приобрести те или иные ресурсы, в орбиту, которую в будущем удастся изменить — если этого потребует развитие событий — только ценой больших потерь (либо же вообще нельзя будет изменить)¹⁰.

Приняв во внимание подобное желание избежать принятия тех решений, которые предполагают «связывание» наших требований на ресурсы, удастся понять, как можно описать общественные отношения и институты, связанные с деньгами, а также элементарные свойства денег и особые их свойства, позволяющие реализовать в современном мире — мире денег, ориентированном на рыночные отношения и сталкиваемом с неопределенностью перспектив, — две одинаково важные функции денег: функцию общепринятого средства обращения и функцию средства накопления сокровищ.

Таковыми необходимыми свойствами любого объекта, способного удовлетворять функциональному определению денег, могут считаться:

1) нулевая (или ничтожная) эластичность производства; следовательно, если отдельные лица, неуверенные в перспективах последующего развития, пожелают отложить причитающиеся им дополнительные требования на ресурсы, то возросший спрос, который в результате отсрочивания своих действий они предъявят на деньги, не сможет поощрить предпринимателей направлять ресурсы на расширение производства товаров, выступающих в роли денег;

2) нулевая (или ничтожная) эластичность замещения. Это означает, что в тех случаях, когда многие участники хозяйственного процесса хотят сохранить за собой дополнительную возможность выбора действий в будущем, повышение цены денег, обусловленное ростом спроса на деньги как на средство накопления сокровищ, не сможет побудить людей замещать деньги какими-либо другими видами имущества (которые характеризуются более высокой эластичностью производства), также используемыми в качестве средства накопления сокровищ. Вследствие этого в мире, полном неопределенности, спрос на средство накопления сокровищ не предполагает дополнительного связывания ресурсов. Тем самым дает осечку «магический» механизм взаимодействия предложения ресурсов и спроса на них — механизм, действие которого обычно характеризуют законом Сэя;

3) издержки, предполагаемые переходом от использования денег в качестве средства обращения к их использованию в качестве средства накопления сокровищ (а также противоположным переходом), должны быть равны нулю (или быть ничтожно малы), благодаря этому отдельные лица не будут считать накладным делом отсрочку в принятии решений или решение о расходовании денег. Сведение к минимуму расходов по осуществлению коммерческих операций (transaction costs) предполагает существование по меньшей мере следующих двух экономических институтов: а) выражение сделок, связанных с предоставлением и получением кредитов в денежных единицах, и б) юридическое регулирование порядка осуществления подобных соглашений. Минимизации таких расходов по осуществлению операций способствует также развитие особого экономического института, а именно системы взаимных зачетов, которая позволяет использовать уже имеющуюся частную задолженность при заключении новых сделок, такая про-

цедура может иметь место тогда, когда частная задолженность обладает способностью незамедлительно принять денежную форму, причем законодательная процедура позволяет взыскать эти деньги во исполнение контракта.

Суммируя все сказанное выше, можно утверждать, что в мире, в котором господствует неопределенность перспектив, функционирование денежной системы предполагает по меньшей мере два (а обычно даже три) хозяйственных института: контрактные соглашения, юридическую процедуру, предусматривающую приведение в исполнение этих соглашений, и систему взаимных зачетов. Товар, выступающий в роли денег, должен обладать двумя свойствами: (нулевой или ничтожно малой) эластичностью производства и нулевой (или ничтожно малой) эластичностью замещения его любым другим товаром, обладающим высокой эластичностью производства.

Многие способные, но заблуждавшиеся в своих рассуждениях экономисты (достаточно упомянуть в этой связи Джевонса) допускали следующую ошибку: они недооценивали всю важность трех названных институтов и перечисленных двух свойств, которыми должны обладать деньги в экономике, характеризующейся господством денежных отношений. Такая ошибка в значительной мере способствовала тому, что современный теоретический анализ денежно-кредитной системы стал развиваться по неверному пути.

Любая модель денежной экономики с рыночной ориентацией, которая стремится уловить черты реального мира, должна включать следующие моменты:

1) Решения принимаются фирмами и потребителями, полностью осознающими погрешимость человеческих суждений.

2) Сделки, приводимые в исполнение в соответствии с принятой юридической процедурой, позволяют в некоторой мере разделить бремя неопределенности между участниками соглашения.

3) Рынки, предусматривающие немедленные поставки самых различных товаров (а также финансовых активов) или их передачу в последующий период, характеризуются самой различной степенью организации. В условиях неполной информации некоторые товары (или финансовые активы) во многих случаях могут котироваться либо только на рынке наличных товаров, либо только на рынке будущих поставок, так как организация рынка в подобной

ситуации наталкивается на ряд затруднений. Даже при функционировании существующих рынков можно предполагать, что издержки по осуществлению операций, поиску контрагентов и получению информации могут составлять значительную величину и продолжать увеличиваться.

4) На всех описанных рынках за деньги покупаются товары, а за товары можно получить деньги, но, если отвлечься от существования некоторых относительно малых рынков, за товары никогда нельзя приобрести товары. Отсюда непосредственно следует, что размеры спроса определяются не только потребностью, но также доступными возможностями платежа, поэтому финансовые условия могут оказывать влияние на функционирование товарных рынков.

5) Разнообразные институты, возникающие при организации рынка, способны влиять на поведение цен при нарушении равновесия на данном рынке.

6) В модели должен присутствовать общедоступный механизм взаимных зачетов для различных частных долгов — механизм, который предусматривает существование банковской системы с частичным резервным покрытием. Присутствуют также небанковские финансовые институты, которые не могут сами выпускать средства обращения, поскольку они не входят в состав общедоступного механизма взаимных зачетов, независимого от функционирования банковской системы. Тем не менее эти финансовые посредники могут влиять на направление и размеры потока денежных средств, а следовательно, и на масштабы спроса на рынках.

7) Участники хозяйственного процесса питают «доверие» к существующей денежной и финансовой системе.

Таким образом, основными характеристиками реально существующей денежной экономики служат: неопределенность перспектив, возможная ошибочность суждений, договорные обязательства, хозяйственные институты, торговля, финансы и доверие. Именно на эти «семь чудес света» и опирается весь современный мир. В то же время именно они и порождают серьезные перебои в функционировании современного денежного хозяйства, ориентирующегося на свободный рынок, а именно «неспособность обеспечить полную занятость, а также его произвольное и несправедливое распределение богатства и доходов»¹¹.

Деньги, контракты и рынки в модели Кейнса

Хикс заметил: «Теория денег менее абстрактна, нежели большинство других экономических теорий, и она не может избежать определенной связи с реальной действительностью»¹². Тем не менее большинство идей, развиваемых представителями современного неоклассического кейнсианства, основаны на вальрасовых постулатах всеобщего равновесия (разработке указанных постулатов немало способствовал и сам профессор Хикс) и носят нереалистичный характер. В реальном мире деньги не падают на землю как некая «небесная манна» (наподобие того, как это предполагается в схемах Патинкина) и не сбрасываются с вертолета (как подразумевают теоретические конструкции Фридмена). На самом деле деньги «ведут свое существование с тех пор, как появились долги, иными словами, с тех пор, как появились обязательства, связанные с последующими выплатами, а также преysкуранты, обозначения цен, выражающие возможность отношений купли-продажи»¹³. Тем самым функционирование денег существенно зависит от контрактных отношений, а наличие особых институтов, способных принудить обе стороны, заключившие соглашение, к выполнению принятых по контрактам обязательств, обеспечивает доверие, убежденность в надежности функционирования денежной системы в последующий период. Таким образом, существование институтов, нормально функционирующих под эгидой государства, гарантирует преемственность настоящего и будущего, а такая связь представляется совершенно необходимой с точки зрения тех, кто хранит деньги в качестве сокровища. По мере развития таких институтов, поддерживаемых государством, правительство присвоило себе право выбирать тот или иной «масштаб отсчета» («unit of account») и определять, что именно должно соответствовать подобному определению.

И если общество вдруг утратит доверие к способности государственных институтов принуждать стороны, заключившие контракт, к выполнению принятых на себя обязательств, денежная система тут же развалится, а общество возвратится к практике натурального обмена. Но в развитой экономике, предполагающей взаимозависимость участников хозяйственного процесса, сам процесс произ-

водства требует определенного времени, а участники соглашения неизбежно должны взять на себя обязательства, предусматривающие привлечение соответствующих ресурсов, значительно раньше, чем возникнет практическая возможность определить конкретные результаты предпринимаемых усилий; поэтому переход к практике натурального обмена оказался бы настолько дорогостоящим и разорительным, что большинство членов в таком обществе стало бы цепляться за любой проблеск доверия к способности государства принуждать стороны к выполнению в будущем своих обязательств. Поэтому общество в большинстве случаев даже ущербную денежную систему предпочитает возврату к натуральному обмену. И лишь тогда, когда дело ухудшается настолько, что все участники хозяйственного процесса полностью утрачивают какую-либо уверенность в выполнимости обязательств по контрактам, внутри системы неизбежно возникает катастрофический разрыв между прошлым и будущим. Аннулируя одним махом все существующие контракты, подобная катастрофа создает предпосылки для появления нового денежного «масштаба отсчета», который может быть использован для выражения новых договорных обязательств.

Уже много лет назад Кейнс настойчиво подчеркивал, что между деньгами и контрактными обязательствами существует постоянная тесная взаимосвязь. Деньги, выступающие в качестве масштаба цен, служат не просто средством, с помощью которого, по мнению сторонников неоклассического направления, можно определить соотношение между различными товарами; деньги — это не просто некий наименьший общий знаменатель. Само существование денег как единицы учета незамедлительно вызывает к жизни по меньшей мере два типа контрактных отношений: во-первых, отношения, когда в обмен на деньги предлагаются услуги и товары (иначе говоря, отношения, предполагающие возможность «купить» деньги) в результате производства и доставки товара спустя некоторое время после того, как за товар предложена та или иная цена, во-вторых, отношения, когда деньги предлагаются в обмен за товары (иначе говоря, отношения, предполагающие, что продавцу товара деньги будут переданы через некоторое время после того, как был предложен товар). Если бы деньги служили (как это считают сторонники неоклассической теории) просто масштабом цен, то оказа-

лось бы возможным просто «покупать» одни товары на другие, не прибегая к помощи денег.

В основе современной системы производства, предполагающей денежные отношения, лежит выполнение деньгами функции «масштаба отсчета», а также наличие «контрактных отношений предложения» и «контрактных отношений», выраженных с помощью денежных единиц. Деньги повсеместно присутствуют (как это и следовало предположить) «с той или иной стороны» во всех контрактных обязательствах, и лишь благодаря этому жизнеспособная денежная система может обеспечивать выполнение указанных обязательств участниками соглашения. Именно деньги оказываются тем средством, предоставление которого позволяет считать выполненными контрактные обязательства. В качестве средства обращения деньги могут функционировать только благодаря тому, что общество всецело признает за деньгами, служащими посредником в процессе обмена, роль временного «вместителя» всеобщей покупательной способности, исходя из того, что выполнение этой роли не влечет за собой какого-либо риска (подобные отношения предполагают лишь наличие фактора неопределенности), ведь государство в будущем непременно обеспечит осуществление всех закрепленных в контрактах обязательств, выраженных в денежных «единицах отсчета».

В мире, в котором присутствует неопределенность и в котором процесс производства требует некоторого времени, само существование контрактных обязательств, выраженных в денежной форме, позволяет разделить бремя неуверенности между договаривающимися сторонами независимо от того, когда потребуются прибегнуть к использованию ресурсов, необходимых для того, чтобы произвести товары, которые должны быть поставлены покупателю к какому-то сроку. Подобные договорные обязательства (например, контракты по найму рабочей силы и контракты на срок по определению) привязаны к цене потока поставляемых в последующий период товаров и услуг. В основе *такой цены* (flow supply price) *в конечном счете лежит соотношение между заработной платой в денежном выражении и производительностью труда.* Допустим, однако, что участники хозяйственного процесса считают необходимым использовать деньги в качестве временного «вместителя» всеобщей покупательной способности либо пото-

му, что они собираются принять условия доставки в ближайшем будущем воспроизводимых товаров, либо потому, что они хотели бы получить возможность перенести доступные им средства распоряжения ресурсами на срок в «неопределенное будущее». Тогда владельцы денег должны быть *уверены* в том, что, как бы резко ни менялась под влиянием тех или иных мимолетных пертурбаций рынка текущая цена какого-либо воспроизводимого товара, тем не менее к моменту доставки его рыночная цена не превысит какого-то ожидаемого им уровня.

Поскольку предполагается, что цена поставляемых в последующий период товаров (услуг) устойчива во времени и предсказуема, каждый участник хозяйственного процесса «сознает», что он может в любой момент заключить соглашение, согласно которому на какой-то последующий срок будут предлагаться воспроизводимые товары, причем выраженные в денежных единицах цены этих товаров на момент поставки не будут существенно отличаться от сегодняшней цены поставляемых в последующий период товаров и услуг¹⁴. Более того, если экономическая система характеризуется постоянно продолжающимся производственным процессом, тогда устойчивость цены поставляемых в последующий период товаров (услуг) предполагает сравнительно устойчивые цены в сделках на срок, поскольку последние не могут превышать (а в обычных условиях должны совпадать) цен поставляемых в последующий период товаров (услуг), относящихся к той же дате поставки¹⁵. А поскольку цены в сделках на срок наилучшим образом отражают уровень ожидаемых цен наличных товаров на дату предстоящих поставок, они могут служить наилучшей оценкой размеров *будущих* издержек, связанных с покупкой данного набора товаров; подобная оценка может исходить либо из того, что сегодня заключается контракт на поставку указанных товаров в будущем, либо из того, что покупатель просто ожидает определенного момента в будущем, а затем покупает их по существующим ценам на рынке наличных товаров.

Тем самым существующая система цен в сделках на срок (а следовательно, и цен поставляемых в последующий период товаров или услуг) предстает перед нами как наилучшая мера покупательной способности денег для любого момента времени в будущем, а именно эти цены участники хозяйственного процесса предпочитают исполь-

зовать в своих расчетах, связанных с определением размера *реальных* кассовых остатков, которые они намерены хранить. Таким образом, в жизнеспособной специализированной производственной системе, использующей денежные отношения, в конечном счете именно уверенность в устойчивости денежной заработной платы в сочетании с верой в «святость» контрактов, предусматривающих последующие хозяйственные операции, обуславливают готовность населения принимать в качестве временного «вместилища» всеобщей покупательной способности либо те предметы, которые государство именует деньгами, либо частные долговые обязательства, которые могут обслуживаться системой взаимных зачетов и по поводу которых существует всеобщая уверенность в том, что любой участник хозяйственного процесса сможет немедленно и без дополнительных затрат превратить эти долговые обязательства в обычные деньги ¹⁶.

Денежная заработная плата, деньги и инфляция

Вымышленный вальрасовский мир общего равновесия, предполагающий, что денежные отношения «накладываются» на хозяйственную систему лишь *после* того, как все реальные элементы обмена приведены в соответствие друг с другом, выступает в качестве препятствия, мешающего созданию основательной теории денег ¹⁷. В соответствии с исходными предпосылками, лежащими в основе уравнений Вальраса, ни производители, ни потребители не сталкиваются в своих действиях с фактором неопределенности, их вкусы четко фиксированы, кроме того, производители и потребители твердо знают, каков уровень производительности ресурсов и как поведет себя рынок. Они твердо убеждены в том, что система цен согласует все различные возможности выбора еще до того, как развернется производство или обмен. По самой своей сути такие модели не принимают во внимание фактор времени, в них просто предполагается, что операции на рынке и рыночная информация доступны любому участнику хозяйственного процесса, а «все сделки совершаются на протяжении одного и того же дня» ¹⁸.

Совершенно естественно, что в модели, «отсеченной» от всех предшествующих событий и игнорирующей порожд-

даемую этими событиями неопределенность перспектив, деньги совершенно излишни. «Деньги не могут играть сколько-нибудь существенной роли» в поведении хозяйственного субъекта, начиная с того момента, когда он получил доход, и вплоть до того момента, когда он израсходовал их, при этом не рассматривается накопление денег, представляющих собой временное вместилище всеобщей покупательной способности», они не выступают также в качестве краткосрочных или долгосрочных активов¹⁹. Ясно, что в условиях, когда отсутствует фактор неопределенности, когда все рыночные сделки совершаются на протяжении одного дня, совершенно бессмысленно хранить деньги в качестве средства накопления сокровищ, скорее имеет смысл хранить приносящие процентный доход ценные бумаги, срок погашения которых совпадает с предполагаемым днем расходования доходов.

И хотя некоторые «кейнсианцы» также принимали логику моделей общего равновесия, ошибочно считая ее совместимой с рассуждениями Кейнса, всякая система «вальрасовского типа» оказывается нереалистичной, поскольку она опирается на гипотетическое предположение, согласно которому рынок труда всегда приходит в равновесное состояние: спрос на труд, регулируемый уровнем предельной производительности, совпадает с его предложением, зависящим от размеров реальной заработной платы. Тем самым с самого начала предполагаются условия полной занятости; в такой ситуации деньги могут оказывать влияние только на уровень цен — ведь в данной модели уровень заработной платы (в денежном выражении) не играет существенной роли.

Любопытно, что ни старые, ни новые теоретики вальрасовского направления никогда не формулируют четко следующий конкретный вопрос: как может появиться какая-то *одна* «абсолютная цена» в качестве всеобщего масштаба, к которому как бы приспосабливаются все остальные цены? Они игнорируют уникальную роль такой цены, как цена на труд, иначе говоря, роль денежной заработной платы. Полагая, что денежная заработная плата представляет собой просто одну из цен внутри системы общего равновесия, они даже не ставят вопроса о том, не характеризуется ли процесс определения денежной заработной платы какими-либо особыми отличительными чертами.

Предположим, однако, что уровень денежной заработной платы определяется не на рынке, а за «столом переговоров» между предпринимателями и представителями рабочих и что в результате подписанных коллективных соглашений определены размеры заработной платы, а также порядок ее выплаты на *предстоящий* период, скажем, эти условия будут сохраняться на протяжении ближайших трех лет. В таком случае все попытки разработать «чисто рыночную» теорию, позволяющую определить уровень денежной заработной платы, разумеется, окажутся бессмысленными и бесплодными. Здесь скорее оказалось бы справедливым утверждение, согласно которому на протяжении предстоящего трехлетнего периода уровень денежной заработной платы будет определяться «экзогенно», т. е. *за пределами* теоретической модели рыночной системы, из этого неизбежно следует, что в подобной ситуации скорей цены будут приспосабливаться к существующему уровню денежной заработной платы, чем заработная плата — к ценам. Невозможным оказывается даже одновременное определение заработной платы и цен, поскольку *денежная* заработная плата уже установлена (в соответствии с коллективным договором) вне системы, объединяющей валърасовские уравнения спроса-предложения. При таких предложениях внутри системы будет определяться лишь уровень реальной заработной платы.

Сторонники теории общего равновесия, питающие склонность к неправдоподобным моделям реальной экономики, обычно воздерживаются от рассмотрения подобных ситуаций — хотя бы как одного из гипотетических вариантов. Они утверждают, что относительные цены (среди которых денежная заработная плата представляет собой «всего лишь» одну из цен) могут быть определены «механистическим путем» в результате решения системы уравнений. Неудивительно поэтому, что в их взаимозависимой системе, рассматривающей соотношения спроса и предложения, при условии полной занятости изменения количества денег в обращении могут в лучшем случае воздействовать лишь на уровень абсолютных цен.

С точки зрения сторонников теории денег решающим упущением теоретиков общего равновесия оказывается то обстоятельство, что они игнорируют последствия *изменений во времени* и связанную с этим роль фактора неопределенности. Именно указанные обстоятельства и выдвигают

гают на передний план деньги, а также соглашения между участниками хозяйственного процесса как общественные институты, призванные ограничить некоторые случайные проявления фактора неопределенности в условиях, когда процесс производства требует определенного времени. А среди всех соглашений договор, регулирующий размеры заработной платы, несомненно, оказывается наиболее фундаментальным. Если предположить, что такой договор будет постоянно пересматриваться и вновь согласовываться, производству в условиях децентрализованной рыночной экономики будет нанесен серьезный урон. Предположение, согласно которому на рынке труда постоянно существует равновесие между спросом и предложением, может вступать в противоречие с рассмотренной моделью. Кейнс, по-видимому, имел в виду это обстоятельство, когда отказывался рекомендовать понижение заработной платы в качестве средства борьбы с безработицей.

В последние годы исследования К. Эрроу и Ф. Хана подтвердили точку зрения, предполагающую, что в моделях общего равновесия деньги не могут играть существенной роли. В соответствии с их утверждением «в мире, в котором играют роль как прошлые, так и будущие события и в котором соглашения между участниками заключаются в денежной форме, не может существовать никакого равновесия»²⁰. И далее: «Если все же будет развита основательная теория денег, то обстоятельство, что условия контрактов фиксируются в денежной форме, будет играть существенную роль»²¹. Подобное признание представляет собой большой шаг вперед, и все же нам еще очень далеко до того, чтобы *предварительный вариант* «основательной теории денег» пришел на смену концепции общего равновесия, пользовавшейся таким доверием в предшествующий период.

Таким образом, если «деньги имеют значение», то их роль может зависеть от уровня денежной заработной платы, закрепленного трудовыми соглашениями. Если речь заходит о стабильности уровня цен, бессмысленно предполагать, что ставки денежной заработной платы могут обнаруживать совершенную гибкость, а сама заработная плата представляет собой просто «одну из многих цен». Такая цена, как денежная заработная плата, практически фигурирует во всех функциях издержек и в большей части функций потребительского спроса. И если

дать возможность денежной заработной плате свободно меняться, подобная гибкость цены, представленной заработной платой, неизбежно будет оказывать влияние практически на *все* цены, а тем самым на размеры спроса на деньги и, следовательно, на уровень занятости. Изменение этой «одной цены» в системе взаимосвязанных уравнений оказывает воздействие на *все* цены, причем характер воздействия, оказываемого изменением денежной зарплаты, существенно отличается от влияния цен на другие факторы производства или других доходов. Никак нельзя предположить, что столь же важным может оказаться, скажем, повышение цен на земляные орехи.

С другой стороны, если мы будем рассматривать уровень денежной заработной платы как величину, которая носит в основном экзогенный характер, то нельзя не заметить, что на нее все же будут оказывать влияние эндогенные факторы, например ставки заработной платы, уровень цен и размеры занятости в предшествующие годы, а также ожидаемые значения этих переменных в последующий период. Можно с полной уверенностью предположить, что точный уровень денежной заработной платы *не* устанавливается в результате такого же торга на конкурентном рынке, как, скажем, цена земляных орехов. А следовательно, и систему уравнений в модели общего равновесия придется изменить: она должна допускать возможность такого равновесия, при котором спрос и предложение на рынке труда не совпадают друг с другом. Ясно, что издержки производства, учитывающие существующий уровень денежной заработной платы, безусловно, могут быть определены в рамках блока уравнений предложения, например с помощью простой системы уравнений, использующей фиксированные производственные коэффициенты. Допустим, что задана доля прибыли в цене и/или размеры «монопольной накладки» на издержки производства, и предположим — это самый простой случай, рассматривавшийся Кейнсом, — что труд представляет собой единственный переменный фактор производства; в таком случае можно определить и уровень цен в денежном выражении (money-price level).

Согласно такой точке зрения, увеличение количества денег в обращении оказывает влияние на размеры выпускаемой продукции в том, и только в том, случае, когда оно вызывает перестройку структуры «портфеля активов»,

что в свою очередь влечет за собой расширение совокупного спроса. Что же касается общего уровня цен, то здесь роль денег оказывается значительно менее активной, однако и в этом случае изменение денежной массы может оказаться причиной *некоторого* изменения уровня цен в результате расширения спроса: дело в том, что по мере увеличения масштабов производства и занятости может меняться производительность. На протяжении долгосрочного периода такое влияние, по-видимому, «сглаживается», кроме того, следует принять во внимание, что указанный эффект может приводить как к повышению, так и к понижению общего уровня цен в зависимости от того, каким окажется итог противоборства двух тенденций: статической тенденции уменьшающейся эффективности использования ресурсов и динамической тенденции, предполагающей технические усовершенствования процесса производства.

**Уравнение, предусматривающее «накидку
на издержки, связанные с выплатой зарплаты»
(wage cost mark-up)**

Проф. С. Вайнтрауб в ряде работ, опубликованных в 60-х годах, предложил упрощенное уравнение, позволяющее проиллюстрировать основные черты разработанной Кейнсом модели инфляции в замкнутой, полностью интегрированной экономике, в которой процессы производства опосредствуются денежными отношениями ²². Модель исходит из простого предположения, согласно которому совокупный доход Z в предпринимательском хозяйстве пропорционален (коэффициент пропорциональности равен k) размерам совокупной денежной заработной платы (wN), где w представляет собой ставку денежной заработной платы, а N характеризует уровень занятости. Вайнтрауб выразил соотношение следующим образом:

$$Z \equiv kwN. \quad (1)$$

Поскольку Z характеризует общий уровень цен всех проданных товаров (P), умноженный на количество (Q) этих товаров, уравнение (1) можно записать в таком виде:

$$PQ = kwN. \quad (2)$$

Прodelав несложные преобразования, мы приходим к следующему выражению:

$$P = kw (N/Q), \quad (3)$$

где N/Q — величина, обратная средней выработке в расчете на одного работника (4). Тем самым уравнение (3) можно упростить и выразить его через основные переменные, оказывающие влияние на уровень цен, а именно:

$$P = k \left(\frac{w}{A} \right). \quad (4)$$

Отношение w/A представляет собой не что иное, как удельные расходы на оплату труда в расчете на единицу продукции. Если с течением времени денежная заработная плата меняется пропорционально производительности труда, размеры издержек по оплате труда в расчете на единицу продукции остаются неизменными, и если коэффициент k («накидка» на удельные издержки, связанные с оплатой труда, или доля прибыли в цене единицы продукта) не меняется в течение некоторого исторического периода, то и общий уровень цен товаров и услуг, произведенных за этот период, также не испытывает изменений.

Ставки денежной заработной платы обычно устанавливаются условиями трудового соглашения, действие которого распространяется на тот или иной период времени. Если подобное соглашение предусматривает «привязку» заработной платы к показателям производительности труда на протяжении периода, который существенно превышает продолжительность введения в строй соответствующих производственных мощностей, предприниматели могут приступить к осуществлению своих программ, зная, каковы будут в последующий период издержки производства. Если и доля прибыли в цене единицы продукции оказывается неизменной на протяжении того же периода, цены вновь производимых товаров также будут сохранять прежний уровень. Инфляция (общий рост уровня цен вновь производимых товаров) может иметь место только тогда, когда повышение заработной платы обгоняет прирост производительности труда и/или повышение доли прибыли в цене единицы продукции.

Заработная плата как масштаб цен

Таким образом, величина цен в абсолютном выражении задается величиной w , т. е. средней денежной заработной платой. Изменение денежной заработной платы отражается в поведении как функции издержек производства, так и функции потребительского спроса; тем самым оно сказывается на динамике различных цен и на общем уровне цен. Денежная заработная плата — особенно в тех случаях, когда она устанавливается не в результате непосредственного взаимодействия спроса и предложения на рынке, а за столом переговоров либо решением правительственных органов, — естественно, становится важнейшим регулятором масштаба цен в современной экономике. Возрастание величины w немедленно влечет за собой «давление издержек» («cost push»), а на рынках потребительских товаров, где на заработную плату и жалование покупатели приобретают около 90 % всей товарной массы, ощущается «расширение денежного спроса» («demand-pull»).

При переходе к более глубокому анализу неизбежно возникает следующий вопрос: не может ли считаться изменение *любой* цены в рамках взаимозависимой системы столь же существенным, как изменение денежной заработной платы? И все же различие между ролью заработной платы и ролью всех остальных цен носит не просто количественный, а скорей принципиальный характер. К прочим элементам издержек, изменение которых также оказывает непосредственное воздействие на величину издержек производства практически *всех* товаров, можно отнести лишь процентные выплаты и еще, пожалуй, налоги. И тем не менее даже в этом случае количественное значение издержек, связанных с выплатой заработной платы, оказывается значительно большим. А в условиях неинтегрированной экономики даже цены на используемое сырье и полуфабрикаты вряд ли могут сравниться — как по степени своего распространения, так и в количественном отношении — со значением уровня денежной заработной платы; единственным исключением может служить «открытая» экономика, которая обнаруживает особенно большую зависимость от импорта некоторых материалов и продуктов питания.

Если придерживаться подобной трактовки экономических процессов, можно определить уровень цен, как

только выяснен уровень денежной заработной платы ²³. Величину k для практических целей можно считать более или менее постоянной, и это относится не только к современному периоду, она считалась таковой на протяжении примерно 70 лет. Более детальное рассмотрение этого вопроса подводит нас к следующему выводу: величина k зависит от результата взаимодействия на рынке различных сил, на эту величину влияют как конкурентные процессы, так и монополистические факторы, регулируя тем самым структуру распределения доходов.

Спрос и предложение денег в модели Кейнса

Современная «новая количественная теория денег» делает основной упор на устойчивость функции спроса на деньги, при этом предполагается, что деньги, финансовые активы и воспроизводимые товары (товары длительного пользования, капитальные блага с более ограниченным сроком пользования, а также потребительские товары) представляют собой такие элементы портфеля активов, которые, с точки зрения владельцев имущества, могут без каких-либо затруднений замещать друг друга, а предложение денег обычно трактуется «просто как определяемая извне переменная величина, устанавливаемая, например, органами, принимающими решения в сфере денежно-кредитной политики» ²⁴. Сторонники «новой количественной теории денег» считают, что «особый прием», использованный Кейнсом при разработке функции спроса на деньги, можно описать с помощью следующего предположения: при определенной положительной ставке процента спекулятивный спрос на деньги «может приобрести абсолютный характер», т. е. стать совершенно эластичным ²⁵. Именно такое предположение относительно существования «ликвидной ловушки» для спекулятивного спроса на деньги не позволяет использовать подход количественной теории в рамках модели Кейнса. Фридмен отмечает, однако, что «абсолютное предпочтение ликвидности в наши дни уже больше не поддерживается в открытой форме экономистами» ²⁶. Тем самым он подразумевает, что теория денег Кейнса неприменима к анализу современной экономики: на протяжении долгосрочного периода полная занятость будет обеспечена благодаря функционированию свободных рынков.

К сожалению, нужно признать, что проф. Фридмен извратил разработанный Кейнсом теоретический анализ спроса на деньги, — анализ, который образует часть его теории денег. С точки зрения Кейнса, «наше стремление хранить деньги как средство накопления богатства (a store of wealth) может служить показателем, характеризующим степень недоверия к нашим собственным расчетам и соображениям относительно будущего... Непосредственное обладание деньгами заглушает наше беспокойство»²⁷. Недоверие? Беспокойство? Но ведь это такие состояния нашего сознания, которые не могут встречаться в мире определенности! Существование таких состояний убеждает нас в том, что именно мотив предосторожности — а не спекулятивные соображения — служит основной предпосылкой расширения спроса на деньги как средство накопления сокровищ в обстановке неопределенности²⁸.

Кейнс полагал, что, если бы хорошо организованного рынка наличных товаров длительного пользования, обладающих такой эластичностью, которая примерно соответствует эластичности денег, просто не существовало, «предпочтение ликвидности, связанное с мотивом предосторожности, должно было бы сильно возрасти, но, с другой стороны, существование организованного рынка создает почву для широких колебаний спроса на наличные деньги, связанного со спекулятивным мотивом»²⁹. Благодаря существованию рынка, на котором обращаются наличные ценные бумаги, спекулятивные соображения, которые регулируют спрос на деньги, могут взаимодействовать с фундаментальным мотивом предосторожности. Тем самым любые изменения, которые обуславливают общее состояние неопределенности, будь то значительное расширение предложения денег или, напротив, быстро падающие ставки денежной заработной платы и цены (при условии неизменного номинального предложения денег), согласно теории Кейнса, неизбежно должны сказаться на состоянии спроса на деньги: ведь такие изменения приведут в действие мотив предосторожности, либо породят дополнительные спекулятивные соображения, либо повлекут за собой комбинацию обоих мотивов. Допустим, что подобные изменения повлекут за собой расширение спроса на деньги, продиктованное соображениями предосторожности, тогда они, по-видимому, не окажут существенного влияния на ставку процента, даже если

спекулятивный спрос на деньги не слишком эластичен. Таким образом, трактовка Фридменом «кейнсианской» теоретической системы, по существу, игнорирует мотив предосторожности; в противовес ему интерпретация Фридмена подчеркивает «абсолютное предпочтение ликвидности», что должно означать существование высокоэластичного спекулятивного спроса на деньги. Подобная интерпретация предстает перед нами неким соломенным чучелом, ставшая мишенью для нападков, «кейнсианская» модель на самом деле не имеет отношения к Кейнсу, она извращает подлинные взгляды Кейнса в вопросе о предпочтении ликвидности.

Во многих так называемых кейнсианских моделях ошибочно трактовались также и взгляды Кейнса по поводу транзакционного спроса на деньги, вместе с тем в таких трактовках, по существу, не уделялось внимания многим важным аспектам предложения денег в современной экономике, располагающей развитой кредитно-денежной системой. Различные формулировки функции транзакционного спроса на деньги обычно рассматривают соотношение между требующимся количеством денег и размерами доходов, такой подход может представлять собой приемлемое первое приближение, отражающее характеристики спроса на деньги, только для тех случаев, когда в ходе анализа указанной проблемы предполагается, что совокупный спрос на товары остается прежним, а меняется лишь количество тех или иных требующихся товаров. Хотя Кейнс и сам полагал, что подобная функция спроса на деньги служит объяснением действительности лишь «в первом приближении» ³⁰, Олин в своей статье незамедлительно отметил недостатки подобной функции спроса на деньги ³¹. Кейнс вынужден был признать, что в данном случае речь шла о другой форме спроса на деньги: «На самом деле я отмечал, что наблюдаемое *в действительности* усиление хозяйственной активности оказывает влияние на размеры спроса на деньги,— писал он.— Но я не принимал во внимание то влияние, которое оказывает на спрос на деньги усиление *планируемой* хозяйственной активности, усиление, что «накладывается» на описанное выше воздействие» ³².

На этот раз Кейнс вернулся к тщательно разработанному и гораздо более детализированному анализу спроса на деньги, содержавшемуся в его работе «Трактат о день-

гах». Если правильно определить такой спрос (который включает также финансовые соображения), то он должен давать ответ на вопрос о том, при каких условиях предложение денег носит эндогенный характер, а при каких оно оказывается экзогенным. Напомним, что существенной характеристикой денег служит нулевая эластичность их выпуска, поэтому при любой попытке серьезно разобратся в том, почему изменяются масштабы предложения денег, необходимо обратиться к изучению роли соответствующих банковских организаций и их операций, благодаря которым деньги появляются в каналах обращения, хотя эластичность их выпуска и равна нулю. Как писал Кейнс, в реальном мире деньги «существуют с тех пор, как появились связанные с последующими выплатами обязательства... и предложения, выражающие возможность купли-продажи»³³. Иными словами, возможности предложения денег неизменно и тесно связаны с существованием долговых обязательств и «контрактных отношений», в свою очередь связанных с производством и предложением товаров. С точки зрения Кейнса, деньги не должны попадать в рассматриваемую систему как манна небесная или некая вещь, сбрасываемая с вертолета, или товар, производимый в результате привлечения дополнительных ресурсов. Предложение денег в современной экономике может возрасти только в результате двух различных процессов, причем оба они связаны с существованием «контрактных отношений». Именно эти процессы, а не какие-то их тени на стенах банковских кладовых и не банковские операции, связанные с осуществлением этих процессов, привлекали главное внимание Кейнса в его исследовании предложения денег.

Первый из них может быть назван «финансовым» процессом, обеспечивающим создание дохода, — в этом случае желание приобрести на протяжении рассматриваемого периода большее количество воспроизводимых товаров, иначе говоря, финансовые мотивы, побуждают отдельных лиц, фирмы, правительства и иностранцев вступить в закрепляемые контрактом новые «долговые отношения» с банковской системой. В тех случаях, когда последняя идет навстречу этому желанию, имеет место дополнительная эмиссия частных долговых обязательств, выпускаемых банками, и эти обязательства используются для того, чтобы обеспечить заключение дополнительных контрак-

тов, выражающих предложения услуг со стороны рабочих сил и предпринимателей.

Второй из этих процессов связан с изменением структуры портфеля активов, при этом банковская система привлекает принадлежащие населению активы с незначительной эластичностью выпуска (например, ценные бумаги), предлагая взамен иное средство накопления сокровищ — частные долговые обязательства банков по весьма привлекательному (с точки зрения населения) обменному курсу.

Функционирование «финансового процесса», обеспечивающего создание дополнительного дохода, может предполагать возросшее стремление: а) предпринимателей к приобретению или аренде капитальных благ или даже стремление населения к расширению покупок потребительских товаров длительного пользования; б) других стран к расширению своего импорта или в) государства к увеличению своих расходов, в последнем случае представители законодательных органов могут побудить тех, кто предъявляет дополнительный спрос на деньги (или тех, кто хранит деньги), приступить к непосредственной реализации этого спроса. Такой процесс приводит к увеличению количества денег в обращении, причем последнее растет в той мере, в какой банки соглашаются «принимать на себя» такие дополнительные долговые обязательства, которые допустимы в соответствии с правилами игры и в выпуске которых, естественно, оказывается заинтересованным каждый банкир. Эндогенное увеличение предложения денег в результате указанного процесса вначале используется для того, чтобы с помощью этих денег заключить дополнительные контракты, предусматривающие расширение предложения товаров, постепенно, однако, неиспользованные ресурсы должны подойти к концу. В зависимости от эластичности потока предлагаемых товаров и услуг в различных отраслях хозяйства, затронутых данным процессом (а такая эластичность в свою очередь зависит от таких факторов, как уровень ставок денежной заработной платы, производительности труда и процента «накидок» на издержки), за подобным эндогенным изменением масштабов предложения денег сменяющимися временными лагами должен последовать переход к новому физическому объему производства и к новому уровню цен.

В современной экономике, характеризующейся массовым производством, издержки производства формируются и оплачиваются предпринимателем, как правило, до того момента, как он может получить доход от продажи, финансирование этих издержек представляет собой форму помещения оборотного капитала. Если уровень текущих производственных расходов совпадает с уровнем расходов за предыдущий период, то поступления от продажи ранее произведенных товаров могли бы полностью обеспечивать финансирование текущих вложений оборотного капитала. А в тех случаях, когда увеличение заработной платы влечет за собой рост издержек производства, *даже и при неизменившихся производственных программах* потребуются увеличившиеся вложения оборотного капитала в денежном выражении. В соответствии с этим предприниматели оказываются вынужденными больше занимать у банков для финансирования возросших издержек производства при любом ожидаемом уровне выпуска продукции. Тем самым увеличение ставок денежной заработной платы, превосходящее рост производительности труда, может привести к эндогенному расширению предложения денег даже при неизменном объеме совокупного производства. В этом случае изменения количества денег не будут выступать в качестве причины изменения уровня цен, несмотря на тесную статистическую корреляцию между увеличением предложения денег и ростом цен и на то, что расширение массы денег предшествует повышению цен.

С другой стороны, в ходе процесса, предполагающего изменение структуры портфеля активов, экзогенные изменения в масштабах предложения денег немедленно используются многими участниками хозяйственного процесса для замещения ценных бумаг и для того, чтобы «перенести» в неопределенное будущее покупательную способность, которой они располагают. Если же как деньги, так и ценные бумаги характеризуются нулевой или пренебрежимо малой эластичностью выпуска, если они могут чрезвычайно хорошо замещать друг друга в качестве средства накопления сокровищ (и в то же время обладают очень низкой эластичностью замещения по отношению ко всем другим товарам с высокой эластичностью производства) — в этих случаях экзогенное увеличение количества денег в ходе рассматриваемого процесса не будет выступать фактором, непосредственно стимулирующим формирова-

ние дополнительного спроса и более интенсивное использование ресурсов. Экзогенное увеличение предложения денег, которое оказывается результатом совершаемых неким Высшим Денежно-кредитным Органом операций на открытом рынке, может увеличить спрос на воспроизводимые капитальные блага и, следовательно, создать условия для более интенсивного использования ресурсов только посредством обычного кейнсианского эффекта снижения учетной ставки — новый уровень процента фигурирует в проводимых фирмами примерных расчетах ожидаемого потока будущей «квазиренды» («quasi-rents»), — которая должна быть обеспечена в результате осуществления новых потенциальных проектов капитальных вложений либо путем смягчения предварительных условий предоставления кредитов не удовлетворенной в прошлом дополнительной группе заемщиков (а возможно, даже с помощью мероприятий, воздействующих на долгосрочные ожидания «квазиренды»).

Однако Фридмен и другие представители монетаристского направления полагают, что экзогенное увеличение предложения денег (например, в результате осуществления операций на открытом рынке) может повлечь за собой не только снижение процентной ставки и в соответствии с традиционным описанием Кейнса следующее за этим расширение спроса на покупаемые или получаемые в аренду капитальные блага; по мнению монетаристов, предложение денег увеличивает, *pari passu*, спрос на потребительские товары длительного пользования. Возрастающий спрос на эти товары объясняется, во-первых, действием эффекта реальных кассовых остатков (эффектом богатства) и/или, во-вторых, эффектом перестройки структуры портфеля активов. Они утверждают, будто второй из перечисленных эффектов приводится в действие следующими обстоятельствами: при экзогенном увеличении предложения денег участники хозяйственного процесса приходят к выводу о том, что часть портфеля активов, которую они держат в денежной форме, оказывается избыточной. Поэтому хозяйственные субъекты обнаруживают бесконечно большую (или по меньшей мере очень высокую) эластичность замещения денег другим элементом их портфеля активов — *воспроизводимыми товарами длительного пользования*, изготовление которых предполагает использование ресурсов. Кейнс, разумеется, признавал, что неожидан-

ные доходы, связанные с тем, что вследствие проведения операций на открытом рынке увеличивается рыночная стоимость элементов капитала, могут повлиять на склонность к потреблению товаров длительного и даже кратковременного пользования, однако можно найти мало практических свидетельств тому, что этот фактор действительно играет значительную роль в расширении спроса на потребительские товары длительного пользования. С другой стороны, Кейнс, по-видимому, отверг бы доводы относительно «избыточности» денежных остатков и перестройки структуры активов, он не согласился бы с утверждением, согласно которому воспроизводимые товары длительного пользования, изготовление которых предполагает использование ресурсов, служат хорошим заместителем денег как элемента, входящего в состав чьего-то портфеля активов,— это полностью противоречило бы выполнению деньгами одной из основных функций. Таким образом, еще одно принципиальное различие между теорией Кейнса, с одной стороны, и Фридменом и кейнсианцами неоклассического направления (например, Тобином), сосредоточившими основное внимание на исследовании структуры портфеля активов,— с другой, сводится к различной оценке эластичности замещения денег (а также финансовых активов) *воспроизводимыми товарами длительного пользования*, изготовление которых предполагает использование ресурсов, приобретаемых для того, чтобы перенести реализацию принадлежащей им покупательной способности в неопределенное будущее ³⁴.

Итак, согласно Кейнсу, изменение количества денег, которое связано с развитием финансового процесса, обеспечивающего дополнительные доходы, непосредственно скажется на изменениях доходов, в то время как изменение количества денег, вызванное перестройкой структуры портфеля активов, непосредственно повлечет за собой изменение скорости обращения денег. Иными словами, если смотреть на этот вопрос глазами Кейнса, то не только изменение количества денег имеет значение, важны и причины, вызвавшие эти изменения.

Заключение

Кейнсианский и посткейнсианский анализ денежно-кредитной сферы уделяет особое внимание таким поняти-

ям, как неопределенность перспектив, роль времени, соотношение ставок денежной заработной платы и производительности, «контрактные отношения», нулевая эластичность выпуска и замещения денег. Взаимодействие всех этих факторов приводит к тому, что производственная система, использующая денежные отношения, функционирует совершенно иначе, чем модель, описывающая с помощью вальрасовских уравнений систему общего равновесия. Поэтому не стоит принимать всерьез как методы достижения полной занятости, так и рецепты борьбы против инфляции, предлагаемые кейнсианцами неоклассического направления, которые истолковали на свой лад и извратили предложенную Кейнсом модель (в результате чего эта модель утратила внутреннюю стройность и перестала отражать реальное положение дел).

Кейнс, а также представители посткейнсианской теории денег подчеркивают прямую связь между денежным рынком и рынком труда. Именно это прозрение и позволило капитализму разработать хозяйственную политику, предотвратившую повторение «Первого кризиса капитализма» — Великой депрессии.

Сейчас на сцену выступил «Второй кризис капитализма» — Великая инфляция.¹ Если заново открыть, трезво оценить и развить идеи, лежащие в основе монетарного анализа Кейнса и представителей посткейнсианского направления, усилиями профессиональных экономистов и политических деятелей, можно успеть еще избавить капиталистическое хозяйство от наиболее серьезных последствий этой надвигающейся катастрофы.

Это не означает, разумеется, что работы самого Кейнса абсолютно безукоризненны и не содержат никаких ошибок. Кейнс был человеком,² и он мог ошибаться в своих суждениях. И тем не менее, подобно другим воистину великим экономистам, таким, как Смит, Рикардо, Маркс и Маршалл, Кейнс обладал гениальными чертами, что позволяло ему непосредственно моделировать реальный мир. Кейнс прямо заявлял о том, что «деньги играют свою самостоятельную роль», в то время как в системе Вальраса деньги могут вообще не иметь существенного значения³⁵. Как указано в начале данной главы, большинство профессиональных экономистов никогда не исследовали вопрос об основной структуре теории денег Кейнса. Вместо этого кейнсианцы неоклассического на-

правления изобретали макроэкономические модели, помогающие усовершенствовать математическую систему Вальраса, не желая направить свои усилия на решение более сложной задачи, на разработку математических моделей, проливающих свет на функционирование реальной кредитно-денежной системы.

Истинный прогресс в науке может быть достигнут, если опираться на плечи проложивших дорогу гениев. К сожалению, некоторые из наших наиболее известных «кейнсианцев» строят свои доктрины, опираясь на горбатую спину французского звонаря, а не на мощные плечи казначея колледжа «Кингз Чепл»*.

Университет Рутгерс

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., «Прогресс», 1978, с. 236.

² Там же, с. 264 (выделено мною.— П. Д.).

³ Harrod R. F. Money. London, Macmillan & Co., 1969, p. 151.

⁴ The Collected Works of J. M. Keynes, ed. Donald E. Moggridge, 26 Vols. London, Macmillan & Co., 1973, vol. 14, p. 408—409.

⁵ Harrod R. The Life of John Maynard Keynes. London, Macmillan & Co., 1973, p. 463—464.

⁶ Hicks J. R. Critical Essays in Monetary Theory. Oxford, Oxford University Press, 1967, p. VII. Хикс использовал выражение «парниковый вариант» применительно к своей работе Mr. Keynes and the «Classics». — *Econometrica* 5 (April 1937), p. 147—159.

⁷ С. Вайнтрауб одним из первых в США привлек внимание к этому вопросу. См.: Weintraub S. Micro-Foundations of Aggregate Demand and Supply. — *Economic Journal* 67 (September 1957), p. 455—470, и The Keynesian Theory of Inflation: Two Faces of Janus. — *International Economic Review* 1 (May 1960), p. 158—167. В Англии Г. Шэкл постоянно подчеркивал важность таких факторов, как неопределенность, исторические условия и роль денег, находившихся в центре теории Кейнса. А в Кембридже в те же годы Дж. Робинсон и другие экономисты, разрабатывавшие неокейнсианскую теорию роста, пытались выяснить роль времени в экономических процессах, однако при этом они не придавали особого значения деньгам и фактору неопределенности, оперируя понятием «покой» («tranquillity»). Подобный подход исключал возможность ошибочных суждений, равно как и недостаточную приспособленность денежной системы.

⁸ Tobin J. Liquidity Preference as a Behaviour Toward Risk. — *Review of Economic Studies* 25 (February 1958), p. 65—86.

⁹ Hicks J. R. Some Questions of Time in Economics, 1975.

¹⁰ Последующее изложение опирается на кн.: Davidson P. Money and the Real World. — *Economic Journal* 82 (March 1972), p. 101—112.

¹¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег, с. 447.

¹² Hicks J. R. Critical Essays in Monetary Theory. Oxford, Oxford University Press, 1967, p. 156.

¹³ Keynes J. M. A Treatise on Money, 2 vols. London, Macmillan & Co., 1930, vol. 1, p. 3.

¹⁴ Цены на поставляемые в течение последующего периода товары и услуги остаются неизменными; тем самым предполагается, что увеличение ставок денежной заработной платы лишь в небольшой степени отрывается от темпов повышения уровня производительности труда.

¹⁵ Цена, предлагаемая покупателями за товары, которые будут доставлены в будущем, по определению, никогда не может превысить цены используемых в последующий период товаров и услуг: действительно, ведь последние представляют собой денежные цены тех факторов, которые требуются для производства какого-то определенного количества товаров при условии, что дата поставки уже определена. Допустим, например, что у участников хозяйственного процесса вдруг изменились представления о предстоящих темпах развития инфляции и, следовательно, о ценах поставляемых на протяжении последующего периода товаров и услуг. В таком случае, если люди воплотят свои представления в реальные действия, они немедленно взвинтят текущие цены на рынках наличных товаров длительного пользования, а кроме того, последуют многочисленные дополнительные заказы на товары, производимые и поставляемые в последующий период, по ценам, соответствующим новому, расширившемуся объему производства. Иными словами, изменение предполагаемого темпа повышения цен на производимые товары и услуги окажет влияние на текущие цены всех тех активов, которые могут быть немедленно доставлены, а также на предельную эффективность использования капитальных товаров.

¹⁶ «Иными словами, предположение относительной малоподвижности заработной платы, выраженной в деньгах, является естественным следствием того, что превышение премии за ликвидность над издержками содержания у денег выше, чем у любого другого актива» (см.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег, с. 309).

¹⁷ Основные положения, излагаемые в этом разделе, рассматривались в опубликованной ранее статье: Davidson P. and Weintraub S. Money as Cause and Effect.— *Economic Journal* 83 (December 1973), p. 1121—1124.

¹⁸ Hahn F. H. Equilibrium with Transaction Costs.— *Econometrica* 39 (May 1971), p. 417.

¹⁹ Ibid., p. 417.

²⁰ Arrow K. J. and Hahn F. H. General Competitive Analysis. San Francisco, Holden-Day, 1971, p. 361.

²¹ Ibid., p. 375.

²² Weintraub S. Classical Keynesianism, Monetary Theory, and the Price Level. Philadelphia, Chilton, 1961, p. 41—64.

²³ Ibidem.

²⁴ Friedman M. et al. Milton Friedman's Monetary Framework: A Debate with His Critics. Chicago, University of Chicago Press, 1974, p. 288—289.

²⁵ Ibid., p. 24.

²⁶ Ibid., p. 28.

²⁷ К е у н е s. Collected Works, vol. 14, p. 116.

²⁸ Для сравнения см.: К е й н с Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег, с. 236—238; К а h n R. F. Some Notes on Liquidity Preference.— *Manchester School* 22 (November 1954), p. 243, 150; Н а r r o d. Money, p. 171.

²⁹ К е й н с Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег, с. 236.

³⁰ Там же, с. 268.

³¹ O h l i n B. Some Notes on the Stockholm Theory of Savings and Investment.— *Economic Journal* 47 (June 1937), p. 221—240.

³² К е у н е s J. M. The Ex-Ante Theory of the Rate of Interest.— *Economic Journal* 49 (December 1937), p. 667.

³³ К е у н е s. Treatise on Money, vol. 1, p. 3.

³⁴ Если потребительские товары длительного пользования считаются хорошим заменителем денег, как одного из элементов в портфеле активов, принадлежащих потребителю, то это можно объяснить следующими соображениями: потребительские товары длительного пользования обеспечивают владельцу такие же качества ликвидности, как и деньги. Такую ситуацию, когда потребительские товары длительного пользования служат «вместилищем» ликвидности, можно представить только как ситуацию, при которой и в последующий период потребитель может рассчитывать на функционирование рынка наличных потребительских товаров длительного пользования. Обратившись к таким рынкам, владельцы потребительских товаров длительного пользования смогут превратить их в средство обращения, и к тому же издержки, связанные с осуществлением операций купли-продажи на указанных рынках, не превысят издержек, предполагаемых сменой собственности на воспроизводимые товары длительного пользования.

³⁵ К е у н е s. Collected Works, vol. 14, p. 408—409.

15. «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КЕЙНСА» : ОБЩИЙ ВЗГЛЯД НА ДЕНЬГИ*

Хаймен П. Минский

Введение

В 60-х и начале 70-х годов макроэкономическая теория в США столкнулась с новым явлением — «монетаристской контрреволюцией». Монетаризм представляет собой новизну количественной теории денег, однако в отличие от ранних версий количественной теории монетаризм открыто опирается на тезис о стабильности функции спроса на деньги. Этот тезис пришел на смену положению о неизменной скорости обращения денег, которое в неявном виде использовалось в предыдущих формулировках количественной теории денег¹. В действительности монетаристский подход основан на ошибочном понимании положений, доказанных неоклассической теорией, и на ошибочной характеристике институциональных отношений, господствующих в той экономике, которая нам досталась². Своим преходящим успехом у политиков, ученых мужей и крупных банкиров монетаризм обязан отнюдь не логическим построениям и эмпирическим доказательствам, а прежде всего тому, что стандартный макроэкономический анализ денежно-кредитной сферы носил поверхностный характер и изобилует ошибками.

Стандартная макроэкономическая теория, господствовавшая на протяжении 50-х и 60-х годов, на которую монетаризм повел атаку, представляла собой некое объединение элементов неоклассической теории и общей характеристики механизма определения процентной ставки (такая характеристика основывалась на довольно своеобразном толковании Хиксом и Хансеном положений Кейн-

* Фигурирующий в заголовке термин «экономическая теория Кейнса» («economics of Keynes») в отличие от «кейнсианской теории» («Keynesian economics») был предложен Акселем Лейонхувудом. Несмотря на некоторые расхождения во взглядах, я многим обязан также своим коллегам, отошедшим от общепринятого образа мыслей: американским экономистам П. Дэвидсону, С. Вайнтраубу, Дж. Кригелю, Л. Клауэру, А. Лейонхувуду, а также английским авторам — Дж. Робинсон, лорду Кану и лорду Калдору.

са)³. При анализе денежных отношений в рамках стандартных «кейнсианских» моделей и высокоагрегированных эконометрических моделей, которые сейчас выступают в качестве некоего конкретного воплощения общепринятой теории, по существу, полностью игнорируется проблема оценки капитального имущества,— проблема, которая занимала центральное место в концепции, изложенной в «Общей теории» Кейнса. Поэтому в действительности монетаризм подверг критике не экономическую теорию Кейнса, а «кейнсианскую теорию», как это удачно выразил А. Лейонхувуд⁴.

Основная задача, которую Кейнс решал в книге «Общая теория занятости, процента и денег», сводилась к следующему: в какой мере структура цен на капитальное имущество, а следовательно, и темпы капиталовложений зависят от денежных и финансовых переменных. Этот вопрос, как утверждал Кейнс, имеет решающее значение для понимания того, как функционирует капиталистическое хозяйство, которое основано на использовании капитала и располагает развитой финансовой системой. Если речь идет о такой экономике, то значение денег во всем его объеме не может быть ограничено рамками кривой спроса и сведено к операциям какого-то «оценщика» («marker»), услуги которого призваны облегчить обмен товарами на так называемой «деревенской ярмарке». В экономике подобного типа именно денежный механизм непосредственно регулирует процессы накопления и использования «излишка» («surplus»), иначе говоря, регулирует масштабы капитальных вложений и формы их финансирования. Замечательным вкладом Кейнса, сформулированным им в его «Общей теории», стало выделение связи между формированием цен на накопленный запас капитального имущества и интенсивностью инвестиционного потока; именно эта связь служит ключевым моментом для правильного понимания того, как функционирует капиталистическая экономика. Но к тому моменту, когда монетаризм начал свое наступление, это «прозрение» Кейнса оказалось утерянным, а то, что выдавалось за кейнсианскую теорию денег, на деле представляло собой как бы «довесок» к неоклассической модели. В самом деле, функция предпочтения ликвидности, разработанная Хиксом и Хансеном, в принципе мало отличается от уравнения спроса на деньги Фридмена⁵. И когда Фридмен впервые провоз-

гласил монетаристскую догму, стороннику традиционного кейнсианства, воспитанному на схемах Хикса и Хансена, оставалось лишь удивляться причинам такой шумихи.

Для того чтобы вернуться на утерянные позиции, теорию денег Кейнса следует возродить в том виде, в каком она изложена в книге «Общая теория»; это позволит продемонстрировать упущения и ошибки как традиционной «кейнсианской теории», так и современного монетаризма.

Нестабильность, порождаемая системой

Даже в тот период, когда монетаристский вариант неоклассической теории «набирал очки» в состязании со стандартной кейнсианской версией этой теории, был высказан ряд серьезных критических замечаний по поводу общей роли самой неоклассической теории и границ ее применимости. С одной стороны, кембриджская школа в Англии нанесла ряд сокрушительных ударов по традиционной неоклассической теории капитала, а тем самым и по концепции, согласно которой предельная производительность факторов производства определяет как выбор техники производства, так и пропорции распределения доходов⁶. В результате этого возникли сомнения относительно уместности использования такого понятия, как производственная функция, служившего конструктивной основой неоклассической теории.

С другой стороны, начиная с середины 60-х годов ни монетаристская теория, ни традиционная монетаристская концепция уже не могут объяснить особенностей поведения экономики США и других развитых капиталистических стран. Объяснение нестабильности, порождаемой самой хозяйственной системой, а не тенденции к устойчивому равновесию внезапно сделалось главной задачей экономического анализа.

Монетаризм неизменно использует следующую теоретическую конструкцию: деньги вводятся во внутренне устойчивую, заведомо стабильную вальрасовскую модель. В результате оказывается, что любое наблюдаемое проявление нестабильности системы, особенно то, которое порождено внутренними причинами, просто несовместимо с подходом монетаристов. А точка зрения традиционного кейнсианства, выражаемая с помощью тщательно разра-

ботанных эконометрических моделей, основана на использовании постулатов производственной функции. В соответствии с подобными представлениями источником нестабильности могут служить лишь сильные экзогенные потрясения (shocks). Таким образом, проблема эндогенной нестабильности оказалась чуждой духу как монетаристских, так и традиционных кейнсианских теоретических построений; между тем она отнюдь не чужда воззрениям самого Кейнса, выраженным в «Общей теории». Более того, производственная функция, занимающая центральное место как в монетаристской системе, так и в традиционной кейнсианской концепции, оказывается излишней в экономической теории Кейнса. Поэтому, если теория денег в настоящее время не хочет совершенно изжить себя, она должна возвратиться к исходным позициям 1973 года: необходимо отказаться от идей Хикса и в качестве отправной точки исследования принять возражения Кейнса против положений, содержащихся в известной рецензии Винера ⁷.

Монетаристский подход

В приведенной ниже цитате, пожалуй, яснее всего выражен взгляд на действительность, характеризующий возрождение количественной теории денег представителями современного монетаризма: «Несмотря на то что в существующей в настоящее время хозяйственной системе предпринимательская деятельность и деньги играют важную роль и несмотря на то что их существование порождает многочисленные и сложные проблемы, основные методы, с помощью которых рынок обеспечивает координацию в рамках всего хозяйства, полностью проявляются в экономике, в которой господствует натуральный обмен и в которой отсутствуют предпринимательская активность и деньги» ⁸.

Согласно той же точке зрения, «деньги были введены как средство, которое позволяет облегчить обмен и обеспечить возможность отделения друг от друга актов купли и продажи» ⁹. Экономисты-теоретики специально разработали модель простого товарообмена, с помощью которой они стремились показать, что (разумеется, при определенных ограничениях) рынки могут обходиться без какого-либо контроля в явной форме, обеспечивая нормальное функционирование экономики. Однако подобная модель

не учитывает того, что в реальной действительности наряду с этим существует также капитальное имущество. Основной пробел, который содержит характеристика институциональной структуры современной экономики, как в монетаристской теории, так и в современной кейнсианской концепции заключается в следующем: представители обоих направлений проглядели, что существование капитального имущества как бы «пронизывает» всю финансовую структуру капитализма.

Введение денег в схему простого товарного обмена (или так называемой деревенской ярмарки), в которой отсутствуют капитальные блага и в которой единственная функция денег сводится к тому, чтобы обеспечивать возможность торговли (если только для удовлетворения потребностей участников недостаточным оказывается натуральный товарообмен), — это отнюдь не единственная ошибка, содержащаяся в основных теоретических выкладках указанных экономистов. Напомним, что при определении равновесия в теоретических схемах неоклассического направления особенно важную роль играет довольно искусственный прием, использующий Вальрасово предположение о функционировании некоего «аукционера» (или процедуры «перезаключения контрактов») *. Однако подобный подход предполагает, что, во-первых, торговля осуществляется только по ценам, выравнивающим спрос и предложение на рынке, и что, во-вторых, все события совершаются одновременно. Все те версии теории цен, которые были заложены в основу как традиционного кейнсианства, так и монетаристской теории, не учитывают роль фактора времени, а также факторов неопределенности, связанных с возможностью заключения неудачных сделок (*false trading*). Подобные теории непременно предполагают в качестве исходного момента анализ торговли на «деревенской ярмарке»; таким образом, деньги «вводятся в игру» просто для того, чтобы облегчить натуральный товарообмен. Монетаристы могут утверждать, что «деньги не имеют значения», поскольку в мире «реальной» теории (вальрасовской) деньги, по существу, отсутствуют. В «торговой игре», предполагающей возможность перезаключения контрактов, каждый участник этой «игры» в ходе «ярмарки» тратит «со своего счета» такую же сумму денег, какую он получает, отчуждая свои товары. И все требования, которые «деревенская ярмарка» предъявляет

к денежному механизму, сводятся лишь к ведению бухгалтерских книг, с помощью которых осуществляются взаимные расчеты (или к запоминанию этих расчетов), а также наличию рыночного механизма, гарантирующего, что каждый тратит все, что получил (в упоминавшихся схемах это обеспечивалось в результате деятельности «аукционера»). В итоге количество денег на счетах каждого участника к началу торгового дня и к концу его окажется равным нулю. Но ведь и сам торговый «день» — это, по существу, не более чем крошечный отрезок времени, секунда, в течение которой провозглашаются равновесные цены. И в фридменовской экономике «простого обмена», равно как и в традиционных кейнсианских моделях, деньги почти всегда «практически отсутствуют».

В модели натурального обмена товарами производство осуществляется «где-то за сценой». «Деревенская ярмарка» служит крестьянам и ремесленникам местом встречи. Хотя подобные модели могут предусматривать наличие капитальных благ, структура капитала проста и эти средства тесно связаны с самими работниками: предполагается, что и крестьяне, и ремесленники владеют нехитрыми орудиями труда. В модели отсутствуют какие-либо финансовые активы, вроде тех, которые столь характерны для современной экономики. При этом не возникает также вопроса об оценке капитальных благ, ценность которых заключается лишь в том, что в будущем они могут обеспечить некий — заведомо неопределенный — доход.

Немногого можно достичь при построении серьезной теории денег, если начинать анализ с модели, предполагающей функционирование простого товарообмена. Стоит лишь представителям монетаризма (как и сторонникам традиционного кейнсианства) столкнуться с проблемами современной экономики, как они начинают рассуждать, исходя из предположения об «уже имеющейся» массе денег в обращении (по предположению определяемом экзогенно), и рассматривают воздействие, которое могут оказать «предписываемые теорией» изменения количества денег в обращении на соотношения, складывающиеся между ценами, выпуском продукции и размерами занятости. При этом они никогда не затрудняют себя анализом экономического поведения, послужившего причиной тех или иных изменений и влияния последних на систему финансовых отношений. Характерной чертой неоклассического (а также

монетаристского традиционного кейнсианского) подхода всегда оказывается трактовка денег просто как товара, который ничем не отличается от всех остальных товаров. В результате в мире, где равновесие достигнуто (при этом предполагается, что избыточное предложение на всех рынках товаров одновременно должно быть равно нулю), «избыточное предложение» денег, принадлежащих любому хозяйственному агенту, влечет за собой «избыточный спрос» на все остальные товары. Таким путем устанавливаются (в денежном выражении) цены всех товаров, составляющих предмет торговли. И содержание современной неоклассической теории денег, по существу, полностью сводится к анализу эффекта «реальных кассовых остатков», подробно описанного в работах Патинкина ¹⁰. Согласно этой теории, количество денег в обращении определяет уровень цен на выпускаемую продукцию; что же касается цен на капитальные блага, они просто остаются без объяснения.

Капиталистическое хозяйство

Между тем на самом деле в нашей экономике существуют капитальные блага. Поскольку такая экономика носит капиталистический характер, капитальные блага должны иметь определенные цены, а использование этих благ теми или иными предприятиями должно предполагать затраты финансовых ресурсов. Между тем наличие тех видов капитального имущества, которые столь характерны для современной экономики, резко меняет функции самого процесса ценообразования в капиталистическом хозяйстве — здесь уже не годится «игра», простой товарообмен (наподобие деревенской ярмарки), сочетающаяся в «стандартной теории» со столь же элементарной трактовкой производственного процесса. В системе, где имеется капитальное имущество, определению подлежат две группы цен, а именно цены на выпускаемую на протяжении данного периода продукцию и цены на капитальные блага. Между тем классическая количественная теория денег, а также до крайности упрощенная на манер Хикса — Хансена версия теории Кейнса и современный монетаризм — все они исходят из предположения, согласно которому проблема сводится к определению лишь одной группы

цен, а именно цен на продукцию текущего периода. И классическая количественная теория денег, и традиционное кейнсианство, и монетаристская концепция для объяснения уровня цен на продукцию используют ссылку на функционирование денежного механизма.

В то же время Кейнс использовал механизм денежного обращения для определения цен на капитальные товары, считая, что формирование цен на продукцию текущего периода регулируется процессом определения денежной заработной платы и действием механизма, устанавливающего тот или иной уровень накладки на издержки производства ¹¹. Уровни цен в обеих рассматриваемых группах могут совпадать друг с другом лишь в условиях крайне необычного переходного состояния экономики, когда размеры капиталовложений обеспечивают полную занятость, и при этом цена тех элементов капитального имущества, которые «унаследованы» от прошлого периода, не отличается от цены аналогичных капитальных благ, выпускаемых на протяжении текущего периода. Подобное совпадение уровня цен у рассматриваемых товарных групп весьма недолговечно, его устойчивость зависит от процессов, происходящих на рынке финансовых ресурсов и рынке рабочей силы. Если, например, хозяйственное развитие с давних пор носит циклический характер, а длительное накопление капитальных благ (равно как и текущие инвестиции) по крайней мере частично финансировалось за счет внешних источников, то успешное поддержание доходов на уровне полной занятости (хотя бы на протяжении некоторого периода) неизбежно привело бы к повышению цен на капитальные блага по сравнению с «ценой денег» (всегда равной 1 долл.) и ценой предложения инвестиционных товаров, произведенных в текущий период. Это связано с тем, что успешное поддержание полной занятости уменьшает выгоды, обеспечиваемые хранением столь ликвидных ресурсов, как деньги и некоторые финансовые активы.

В итоге неоклассическая теория, будь то монетаристская или традиционная кейнсианская версия, терпит поражение; и причина этого поражения заключается в том, что она не может объяснить, как формируются цены на капитальные блага (если только не предположить, что состояние равновесия имеет место не только на рассматриваемый момент, но что оно существовало со дня сотворения мира и будет сохраняться до судного дня).

Использование капитала в процессе производства

Капитальное имущество, используемое в течение любого периода, как бы «унаследовано» от прошлого периода. При этом часть совокупных поступлений фирмы от продажи продукции на протяжении какого-либо периода отчисляется на оплату труда и закупаемых материалов; указанные затраты образуют переменные, или «эксплуатационные» («*running*»), издержки. Остальная часть представляет собой валовой доход на капитал. Этот доход частично используется для финансирования обязательных выплат по различным финансовым контрактам (например, погашение банковских займов, выкуп облигаций, выплата процентов по этим обязательствам и т. п.). Если рассматриваемая фирма представляет собой акционерное общество, то некоторая часть доходов к тому же направлена на выплату дивидендов. Наконец, оставшаяся часть доходов обеспечивает прирост чистой стоимости капитала, принадлежащего фирме. Согласно теории Кейнса, если капитальное имущество существует, оно должно иметь какую-то ценность (кроме той ценности, которую оно может представлять при использовании в качестве металлолома) только в тех случаях, когда оно служит источником дохода на капитал. Обеспечение дохода на капитал обусловлено скорее «редкостью» капитальных благ, чем их производительностью¹². При этом прошлые затраты на производство капитальных благ и их текущая воспроизводственная стоимость не имеют прямого отношения к вопросу о формировании ценности этих благ, если только речь не идет о текущем производстве (или о расчетах, связанных с намечаемым производством капитальных благ).

Если экономическая теория стремится объяснить процессы, которые происходят в капиталистическом хозяйстве, использующем капитальные блага, она должна дать ответ на вопрос о том, как устанавливаются цены на элементы капитального имущества и как эти цены влияют на функционирование всей хозяйственной системы (если они вообще способны оказывать такое влияние). В частности, она должна показать, как эти цены влияют на динамику инвестиций, т. е. на производство аналогичных капитальных благ. В хозяйстве, использующем капитальные блага, всегда существуют две группы товаров и два уровня цен. Один из них — это цены на продукцию, выпускаемую на

протяжении текущего периода; на базе этих цен исчисляются различные индексы, характеризующие уровень цен, например индекс цен на потребительские товары или дефлятор валового национального продукта. Вторая группа — это цены на «унаследованные» от прошлого периода капитальные блага и финансовые активы; эти цены, по-видимому, лежат в основе таких характеристик уровня цен, как рыночная оценка суммы частных долговых обязательств и акций, а также измеряющий биржевой курс акций индекс Доу-Джонса (или же индекс Стандарт и Пуэрз).

Уровень цен на продукцию, выпускаемую на протяжении текущего периода, отражает размеры ставок заработной платы, прочих переменных издержек и доли прибыли в цене соответствующих товаров. Доля прибыли в совокупных продажах зависит от общего уровня спроса. Вместе с тем цена инвестиционных товаров отражает капитализированную стоимость текущих и будущих расходов на капитал, т. е. текущих и будущих доходов за вычетом переменных издержек (налоговые вычеты при этом не принимаются во внимание). Новые вложения капитала будут осуществляться в тех лишь случаях, когда капитализированная стоимость будущих доходов на капитал достигнет некоей условной величины (или превысит ее), причем такая условная величина зависит от цены подобных капитальных благ, производимых на протяжении текущего периода.

Будущие доходы на капитал обладают количественными характеристиками, учитывающими временное измерение указанного показателя. Допустим, что цена того или иного капитального блага на протяжении последующего периода и предстоящие поступления доходов на капитал будут достаточно высоки, обеспечивая тем самым условия для текущего производства аналогичных инвестиционных товаров; в таком случае отношение доходов на капитал к переменным издержкам производства может служить мерой капиталоемкости (capital-intensity) производства¹³. В качестве примера капиталоемких производств можно назвать сеть абонентов, обслуживаемых телефонной компанией, или производство электрической энергии. Текущие эксплуатационные расходы на указанных предприятиях образуют лишь сравнительно небольшую часть потока наличных средств, который необходимо расходовать для того, чтобы поддерживать стоимость капи-

тальных активов на определенном уровне; вместе с тем можно полагать, что такое оборудование в течение продолжительного периода будет обеспечивать соответствующие доходы на капитал. Согласно установившейся в капиталистической экономике институциональной практике, финансирование капиталоемких производств такого рода обычно осуществляется посредством эмиссии облигаций и использования других долговых обязательств, а также посредством выпуска акций и привлечения к долевному участию в капитале. Функционирующий в капиталистической экономике механизм цен призван обеспечить такой приток наличности (текущие доходы за вычетом переменных издержек), который позволит предприятиям, ведущим столь капиталоемкое производство, покрыть все расходы, связанные с существованием «унаследованной» к данному моменту задолженности, и сделает возможным достаточно значительное повышение рыночного курса акций, обеспечивающее возможность финансирования новых капитальных вложений посредством привлечения (в тех или иных пропорциях) нераспределенных прибылей, доходов от эмиссии новых акций и долговых обязательств. Преобладающую часть цены на такие капитальные блага целесообразнее всего рассматривать не как средство привлечения в текущий период тех или иных ресурсов, а как особый вид налога, который в данной отрасли входит в состав переменных издержек производства ¹⁴.

Кейнсианская теория денег

В противоположность мнению, выраженному в приведенном выше высказывании Фридмена, будто деньги в действительности не оказывают влияния на скольконибудь существенные хозяйственные процессы, точка зрения Кейнса состояла как раз в том, что мы не сможем объяснить событий, происходящих в нашей экономике, если будем сначала игнорировать деньги и финансовые отношения, а затем просто как бы «наложим» их механическим образом на общую схему. Кейнс считал, что деньги представляют собой особый вид облигаций. И появляются они тогда, когда банки финансируют фирмы, приобретающие капитальное имущество: «На практике существует мно-

жество реальных активов, составляющих наше капитальное имущество: здания, запасы товаров, товары, находящиеся в процессе производства и доставки, и т. д. Вместе с тем,— писал он,— номинальные владельцы указанных активов много раз брали займы деньги, прежде чем смогли получить эти активы в свое распоряжение. Поэтому подлинным владельцам богатства принадлежит и соответствующая часть притязаний, но это притязания не на реальное имущество, а на деньги. Подобное финансирование в значительной части осуществляется с помощью банковской системы; оказываясь «посредником», последняя гарантирует долговые отношения между вкладчиками, помещающими свои деньги, и заемщиками, которые получают в ссуду эти деньги для финансирования своих вложений в реальные активы. В появлении подобной «денежной вуали» в отношениях между владельцами реальных активов и владельцами богатства особенно отчетливо проявляются характерные черты современного мира»¹⁵.

В соответствии с представлениями Кейнса деньги возникают в процессе прямого или косвенного финансирования капиталовложений, а также расширения контроля над уже функционирующим капитальным имуществом. В первом случае прирост количества денег в обращении направляется на финансирование расширившегося спроса либо на производимые на протяжении текущего периода инвестиционные товары, либо на элементы ранее накопленного запаса капитальных благ. Кроме того, следует принять во внимание, что при «создании» денег заемщики принимают на себя обязательства вернуть заемные средства ссудившему их банку. Возникнув в процессе функционирования банковских учреждений, деньги оказываются элементом разветвленной системы обязательств, предполагающей потоки наличных платежей; другими словами, если рассматривать роль капитальных благ в хозяйственных операциях, то можно утверждать, что существование такой системы обязательств в конечном счете определяется потоками наличных платежей или образованием квазиценты (если использовать термин Кейнса), которые выступают в форме дохода фирм, использующих капитальные блага в процессе производства.

В нашей развитой и сложной финансовой структуре можно встретить капитальное имущество самых различ-

ных видов, а также множество всякого рода «финансовых инструментов». Каждый вид капитальных благ и каждый «финансовый инструмент», во-первых, порождает какой-либо поток наличных платежей или квазиренту q . Во-вторых, владение этим капитальным благом или «финансовым инструментом» предполагает некоторые текущие издержки c . И в-третьих, такое владение обеспечивает некоторые выгоды l , связанные с потенциальной возможностью «быстро заполучить» в свое распоряжение наличные средства, прибегнув к продаже указанного имущества *. Смысл первых двух величин — дохода на капитал, q , и, следовательно, обусловленных в долговых обязательствах процентных выплат, а также текущих издержек, c , будь то расходы, связанные с хранением товарно-материальных запасов, или издержки по приобретению дополнительного количества акций или покупке каких-либо финансовых активов, — достаточно очевиден и не требует особых пояснений ¹⁶.

Мир, в котором мы живем, — это мир неопределенности, мир, обладающий сложной финансовой структурой. Это означает, что различные хозяйственные единицы обладают задолженностью, подлежащей погашению, и что существуют финансовые обязательства, предполагающие выплату наличными деньгами. В типичном случае наличные деньги, которые требуются как фирмам, так и потребителям для выполнения указанных обязательств, могут появиться у них в результате того, что они получают доход — речь идет, скажем, о валовом доходе корпорации (после уплаты налогов и до выплаты процентов) или о доходах потребителей, представленных их заработной платой. Тем не менее в ходе этого процесса могут иметь место нарушения, и действительные выплаты наличных денег могут отличаться от ожидавшихся платежей. Для того чтобы избежать неприятных последствий подобных нарушений, хозяйственные единицы стремятся обеспечить себя «резервом наличности», иначе говоря, они просто хранят часть своего запаса активов в форме, пригодной для выполнения соответствующих обязательств. Такой формой активов служат, разумеется, именно деньги, так как основу всех финансовых отношений составляет обмен «сегодняшних денег» на «деньги в последующий момент». По мнению Кейнса, удобно хранить «активы в том же стандарте, в каком, возможно, будут оплачиваться буду-

щие обязательства»¹⁷. Таким образом, существование финансового спроса на деньги объясняется существованием долговых обязательств. Отсюда следует, что чем больше масса обращающихся денег, тем больше оказываются «резервы наличности» и тем больше желание участников хозяйственного процесса брать деньги взаймы. Вместе с тем эти участники подписывают долговые обязательства как раз для того, чтобы расширить свой контроль над функционирующим капиталом или приобрести дополнительные «финансовые инструменты». Таким образом, чем большее количество денег при данных размерах предполагаемого дохода вызвано к жизни функционированием капитальных благ, тем выше оказывается цена этих благ и соответственно тем выше курс обращающихся «финансовых инструментов» — другими словами, облигаций.

Деньги оказывают двоякое влияние на цену капитальных активов. 1) Допустим, что задана величина l , которая характеризует потенциальные выгоды, связанные с возможностью использования наличных средств и обеспечиваемые хранением денег на протяжении текущего периода; тогда, чем больше масса обращающихся денег, тем выше оказывается цена капитальных благ. 2) Субъективная ценность l , приписываемая этим потенциальным возможностям использования наличных средств и обеспечиваемая хранением денег, зависит от предположений заемщиков, эмитировавших кредитные обязательства (в соответствии с этими обязательствами они должны выплачивать по своим долгам сумму, равную s), относительно того, окажутся ли приносимые их активами доходы q в последующий период достаточно велики для того, чтобы выполнить все предусмотренные контрактами обязательства и поддерживать на соответствующем уровне цены на капитальные блага. Если в течение некоторого периода доход на капитальные блага остается устойчивым (или даже обнаруживает общую тенденцию к повышению), субъективная оценка выгод, характеризуемая величиной l , будет уменьшаться; в таких условиях обнаруживается также стремление участников хозяйственного процесса уменьшить разрыв между величинами s и q . Подобные изменения в субъективных оценках могут оказать воздействие на рыночные цены лишь в результате того, что сложится новое соотношение между ценой денег (доход, приносимый хранением денег, ограничен величиной l , а цена денеж-

ной единицы равна 1 долл.) и ценой капитальных благ. Таким образом, по мере того как субъективная оценка величины l будет уменьшаться, цены капитальных благ и всех «финансовых инструментов» (за исключением денег) будут повышаться; если же субъективная оценка l возрастет, цены капитальных благ и «неденежных финансовых инструментов» понизятся. Поэтому и премия, обеспечиваемая ликвидностью ресурсов, проявляется в ценах на капитальное имущество, а отнюдь не в уровне процентных ставок по казначейским векселям¹⁸. И степень влияния кредитно-денежной политики на размеры производства и уровень занятости зависит не столько от того, в какой мере она может вызывать изменения цен «совершенно надежных» ценных бумаг, таких близких субститутов денег, как казначейские векселя, сколько от того, может ли она вызвать повышение (или понижение) цен на элементы капитального имущества.

Спекуляция

Расходы на покупку капитального имущества, приносящего доходы q , финансируются за счет займов, которые в последующий период потребуют платежей, равных s ; с этой точки зрения центральный вопрос состоит в следующем: как покупатель капитального имущества предполагает получить средства для погашения своих долговых обязательств? На самых элементарных финансовых рынках чаще всего берут в ссуду средства, используемые для расширения оборотного капитала; такие вложения «окупаются» в короткие сроки, и завершение намеченных сделок позволяет обеспечить такой приток наличных средств, который оказывается достаточным для выполнения финансовых обязательств. Именно этот принцип и лежит в основе теории банковских займов, которую, впрочем, следует рассматривать скорее как некий свод нормативных положений для банкиров и их клиентов, чем как justificatory основу для выработки кредитно-денежной политики.

В нашей экономике займы могут использоваться (и действительно используются) для финансирования более долгосрочных капиталовложений; ценность таких капитальных благ определяется потоками наличных средств,

которые в соответствии с предположениями покупателей этих благ удастся обеспечить позже, чем это допускается сроками погашения задолженности. В нашей хозяйственной системе преобладает, как отмечал еще Генри С. Саймонс, краткосрочное финансирование долгосрочных капитальных вложений¹⁹. Во всех случаях, когда подобное финансирование имеет место, и заемщик, и кредитор исходят из того, что денежные ресурсы, необходимые для погашения долговых обязательств, будут получены в предусмотренные сроки с помощью новых займов. Будем различать два типа кредитных сделок: в одном случае приток наличных средств, который в соответствии с предположениями будет обеспечен с помощью приобретаемых капитальных благ, окажется достаточным для того, чтобы выполнить свои обязательства и погасить в срок задолженность; такие сделки будем называть «обеспеченным финансированием» («*hedged finance*»). В другом случае для того, чтобы выполнить в срок обязательства по погашению задолженности, потребуется прибегнуть к новым займам; такие сделки мы будем называть «спекулятивным финансированием» («*speculative finance*»). Тем самым нетрудно понять, что капиталоемкость производства (в том смысле, в каком это понятие употреблялось в предшествующем изложении) влияет на способ финансирования: чем выше капиталоемкость, тем шире возможности для спекулятивного финансирования²⁰.

Хозяйствующий субъект, прибегающий к спекулятивному финансированию, равно как и участник хозяйственной жизни, ссужающий ему деньги, полагаются на нормальное (или по крайней мере приемлемое) функционирование финансовых рынков как условие выполнения тех обязательств, которые установлены контрактом. Допустим, что те процентные ставки, которые используются в расчетах, определяющих дисконтированную стоимость краткосрочных и долгосрочных потоков наличности, движутся в том же направлении; в таком случае влияние изменившихся условий на финансовом рынке гораздо сильнее скажется на дисконтированной стоимости долгосрочного потока наличных средств, нежели на дисконтированной стоимости краткосрочных потоков. Если рыночные ставки процента очень сильно повышаются, это может привести к тому, что превышение дисконтированной стоимости потоков наличных средств, обеспечиваемых

теми или иными капитальными благами, над величиной соответствующей задолженности может смениться обратной ситуацией, когда задолженность превышает дисконтированную стоимость. Таким образом, когда речь идет о «спекулятивном» финансировании, последующее рефинансирование при некоторых условиях, господствующих на денежных рынках, окажется возможным, а при других финансовых условиях просто не сможет осуществиться. В подобных обстоятельствах попытки получить наличные средства за счет продажи некоторых капитальных благ могут привести к заметному падению цен капитального имущества по сравнению с предшествовавшим периодом; при этом цены могут опуститься даже ниже текущих издержек производства аналогичных инвестиционных товаров. Подобное развитие событий может привести и действительно приводит к приостановке инвестиционного процесса, а это влечет за собой снижение доходов и занятости²¹.

В нашей экономике, как уже отмечалось, преобладает «спекулятивное финансирование». Сформулированный Кейнсом спекулятивный мотив хранения денег, вероятно, точнее всего интерпретировать как некую «первоначальную спекуляцию», которая предполагала не только расставание с деньгами и получение краткосрочных займов, — как спекуляцию, за которой следует обратный процесс, поскольку повторное получение кредитов оказывается слишком дорогостоящим делом. Колебания в движении спекулятивного финансирования отражаются на отношении между суммой капиталовложений и величиной текущих доходов, а также на отношении между размерами инвестиций и масштабами занятости. Неустойчивость цен на отдельные элементы активов, а также нестабильность финансовых отношений, уровня дохода, цен и занятости оказываются неотъемлемыми свойствами капиталистического хозяйства, основывающегося на применении капитала.

Выводы

Развитая самим Кейнсом теория денег (речь не идет здесь о «кейнсианской» денежной теории, сформулированной Хиксом, Хансеном и Патинкином) обладает гораздо более богатым содержанием, чем традиционный

вариант или современная монетаристская версия количественной теории денег. Превосходство теории денег Кейнса выражается прежде всего в том, что указанная теория снабжает экономистов такими инструментами анализа, которые позволяют исследовать капитальное имущество и систему финансовых взаимоотношений именно в тех формах, в которых, как мы знаем, они действительно существуют в реальной жизни. Превосходство данной теории выражается также в том, что она принимает во внимание возможные различия в поведении рассматриваемой хозяйственной системы, а существование различных «режимов» функционирования системы означает, что не может быть какой-то одной «простой экономической политики», которая пригодна для всех случаев. Отдавая себе отчет в таком возможном разнообразии состояний хозяйственной системы, экономисты на деле сначала должны разобраться в сложившейся ситуации и лишь затем предлагать те или иные рецепты. В той «фармакологии», с которой имеют дело экономисты, не могут встречаться какие-либо универсальные или глобальные «всеизлечивающие» лекарства, в отношении которых предусматриваются одинаковые для всех ситуаций правила применения.

Выше отмечалось, что решающую роль в процессе возникновения денег играет финансирование капитальных вложений или сделок, связанных с расширением степени участия в капитале и приобретением дополнительных «финансовых инструментов»; поэтому, когда меняются условия такого финансирования, неизбежно появляются как новые формы денег, так и новые «финансовые инструменты». Деньги, да и все банковое дело, образуют поистине «вездесущий» элемент капиталистической хозяйственной системы. И невозможно рассчитывать на то, что, установив раз и навсегда жесткое правило поведения денег (получивших то или иное конкретное определение), мы сможем обеспечить достижение поставленных перед всей экономической целей²².

Спекуляция и вызванная внутренними причинами эволюция денежно-кредитных и финансовых отношений внутри капиталистической экономики, опирающейся на использование капитала, вызвали к жизни множество различных типов хозяйственного поведения. В связи с этим следует отметить, что такое явление, как неустой-

чивость финансовой системы (когда эта система сначала неуклонно расширяется, достигая состояния эйфорического бума, а затем стремительно «катится вниз», обнаруживая глубокий спад и резкое сокращение общего объема задолженности), носит эндогенный характер. И невозможно обеспечить «точную настройку» («to fine tune») капиталистического хозяйства, опирающегося на использование капитала. Все, что представляется возможным в подобной ситуации,— это осуществление политики, допускающей возможность различных «режимов» функционирования экономики в рамках существующей институциональной структуры; поэтому необходим гибкий подход к выработке такой политики. И хотя удовлетворяющая этим требованиям политика не приведет к абсолютному благоденствию, все же она позволит в большей степени приблизиться к состоянию, характеризующемуся полной занятостью и стабильностью цен, чем нам это удавалось до сих пор.

Однако такой результат может быть достигнут лишь в итоге длительных усилий при условии, что спекулятивное финансирование будет введено в определенные границы, а те, кто принимает решения в сфере политики, признают, что внутренне присущая нашей экономике тенденция к серьезной неустойчивости обусловлена самим характером процесса формирования цен на капитальные блага в рамках хозяйственной системы, подобной той, в которой мы живем.

Вашингтонский университет

¹ Friedman M. The Quantity Theory of Money — A Restatement.— В кн.: Studies in the Quantitative Theory of Money. Friedman M. (ed.). Chicago, University of Chicago Press, 1956.

² Фрэнк Хан в своем обзоре (см. *Economica* 38, (February 1971, p. 62—80) кн.: Friedman M. The Optimum Quantity of Money and Other Essays. Chicago, Aldine Publishing, 1969, ясно указывает на то, что всю эту работу пронизывает недостаточное понимание теории общего равновесия.

³ Hicks J. R. Mr. Keynes and the «Classics»: A Suggested Interpretation.— *Econometrica* 5 (1937), p. 147—159; Hansen A. H. Monetary Theory and Fiscal Policy. New York, McCraw-Hill, 1949.

⁴ Подобное доказательство того, что проблемы оценки капитального имущества в капиталистической экономике занимают центральное место в работах Кейнса, приведено в кн.: Minsk H. P. John Maynard Keynes. New York, Columbia University Press, 1975. Капитальные блага представляют собой реальные предметы,

которые изготавливаются на предприятиях и принадлежат фирмам; в результате их оценки устанавливаются (в явном или неявном виде) соответствующие цены; в свою очередь цена определяется на базе капитализации ожидаемой в будущем квазиренты. См.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., «Прогресс», 1978; Leijonhufvud A. Keynesian Economics and the Economics of Keynes. New York, Oxford University Press, 1968.

⁵ В своем обзоре «Общей теории» Кейнса (*Quarterly Journal of Economics* 51, November 1936) проф. Винер высказал следующие соображения: рассматриваемое Кейнсом отношение предпочтения ликвидности, по мнению Винера, представляет собой не что иное, как разновидность коэффициента K , фигурирующего в Кембриджском варианте уравнения денежного обращения (в таком случае скорость обращения денег оказывается функцией от уровня процентной ставки). В своем ответе на обзор Винера (*Quarterly Journal of Economics* 51, February 1957) Кейнс безоговорочно отвергал подобную интерпретацию.

⁶ Г. Харкорт в кн.: H o p c o u r t G. C. Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital. Cambridge, Cambridge University Press, 1972, подводит итоги этой теоретической дискуссии.

⁷ В своей рецензии на «Общую теорию» Кейнса Винер излагал взгляды, которые сейчас назвали бы интерпретацией «Общей теории» в духе «неоклассического синтеза». Кейнс настаивал на том, что Винер неправильно излагает экономическую теорию, сформулированную в книге «Общая теория занятости, процента и денег».

⁸ Friedman M. Capitalism and Freedom. Chicago, University of Chicago Press, 1962, p. 14.

⁹ Ibid.

¹⁰ Patinkin D. Money, Interest and Prices, 2nd ed. New York, Harper and Row, 1966; Samuelson P. What Classical and Neo-Classical Money Theory Really Was. — *Canadian Journal of Economics* 1 (February 1968), p. 1—15; Friedman M. A Theoretical Framework for Monetary Analysis. National Bureau of Economic Analysis Occasional Paper № 112. New York, 1971.

¹¹ См.: Weintraub S. Op. cit., Ch. 3.

¹² См.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег, с. 282.

¹³ Данное определение капиталоемкости не имеет ничего общего с определениями, выводимыми на основе производственных функций. Оно относится к потокам наличных средств, требующимся, во-первых, для того, чтобы обеспечить все расчеты по задолженности, которая возникла в результате мобилизации средств для финансирования капитальных вложений, и, во-вторых, для того, чтобы поддерживать цены на капитальные блага на достаточно высоком уровне — на таком уровне, при котором становятся возможными инвестиции в аналогичные виды капитального имущества.

¹⁴ Примером накидок на текущие переменные издержки производства могут служить налог с оборота и налог на добавленную стоимость; аналогичную роль в процессе ценообразования играют прибыли. Приняв во внимание существование тех и других «накидок», можно понять, почему заработной платы не хватает для того, чтобы купить всю произведенную продукцию. Указанные соображения лежали в основе аргументации М. Калецкого. См.: Ка-

Jeckel M. Theory of Economic Dynamics. London, Allen and Unwin, 1965.

¹⁵ Keynes J. M. Essays in Persuasion.— В: Collected Writings of John Maynard Keynes. London and Basingstoke, Macmillan & Co., St. Martin's Press, for the Royal Economic Society, 1972, vol. 9, p. 151.

¹⁶ Кейнс определял капитальное имущество и «финансовые инструменты» как средства, обеспечивающие их владельцу «ежегодные доходы» («annuities»). Обратившись к 17-й главе «Общей теории» («Основные свойства процента и денег»), можно выяснить основные положения, делающие теорию денег Кейнса одновременно теорией определения цены капитальных благ. Подробное обоснование такой интерпретации можно найти в кн.: Minsk H. P. John Maynard Keynes. New York, Columbia University Press, 1975.

¹⁷ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег, с. 307.

¹⁸ Обширная литература, обзор которой приведен в кн.: Laidler D. The Demand For Money: Theories and Evidence. Scranton, Pa., The International Textbook Company, 1969, не имеет никакого отношения к вопросу об измерении «предпочтения ликвидности».

¹⁹ Simons H. C. Rules versus Authorities in Monetary Policy.— В: Economic Policy for a Free Society. Chicago, University of Chicago Press, 1948, Ch. 7. Хотя Г. Саймонс и был профессором Чикагского университета, его взгляды были гораздо ближе к принадлежащей Кейнсу трактовке процессов, протекающих в денежно-кредитной сфере, чем к представлениям «чикагской школы» (сторонники которой порой ссылаются на авторитет Саймонса) или к монетаристской концепции.

²⁰ Minsky H. P. The Modelling of Financial Instability: An Introduction.— В: Modelling and Simulation, Proceedings of the Fifth Annual Pittsburgh Conference, vol. 5. Pittsburgh, Pa., Instrument Society of America, 1974, p. 267—272; Financial Instability Revisited: The Economics of Disaster.— В: Board of Governors of Federal Reserve System, Fundamental Reappraisal of the Federal Reserve Discount Mechanism. Washington, D. C., Federal Reserve System, 1972.

²¹ Minsky H. P. Financial Crises, Financial Systems, and the Performance of the Economy, The Commission on Money and Credit, Private Capital Markets. Englewood Cliffs, N. Y., Prentice Hall, Inc., 1964, p. 173—381, а также: Minsky H. P. John Maynard Keynes.

²² Simons H. C. Rules versus Authorities in Monetary Policy, p. 17.

16. ИНФЛЯЦИЯ, ОБУСЛОВЛЕННАЯ РОСТОМ НОМИНАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ: ВОПРОС ОБ ЭНДОГЕННОСТИ И ЭКЗОГЕННОСТИ

*Майкл Л. Уоктер,
Сьюзен М. Уоктер*

Современные теоретические представления о связи между инфляцией и ростом заработной платы зародились в конце 50-х годов, когда распространение в литературе кривой Филлипса оказало более или менее сильное влияние на три различных подхода к рассматриваемому вопросу¹. Первый подход представляет собой видоизмененную неоклассическую количественную теорию денег, только вместо цен эта концепция пытается объяснить достигнутый уровень заработной платы. Согласно этому подходу, темпы инфляции, вызываемой ростом заработной платы, непосредственно связаны с изменениями денежной массы. Совсем недавно указанная точка зрения особенно четко выкристаллизовалась в «акселерационистской» концепции, которая будет более подробно рассмотрена в последующем изложении. Второй подход опирается на тезис Кейнса о «негибкости заработной платы»². В 30-х годах Кейнс выдвинул следующее положение: ставки номинальной заработной платы обнаруживают сравнительную «жесткость», особенно в случаях понижения. Для простоты Кейнс сформулировал свое утверждение так: номинальная заработная плата представляет собой, по существу, экзогенную величину, иначе говоря, величину, не зависящую от других экономических переменных в рамках рассматриваемой системы. На протяжении 40-х и 50-х годов специалисты в области экономики труда склонны были разделять его точку зрения, приписывая такую «жесткость» в основном институциональным факторам. Эти экономисты полагали, что институциональные условия на рынке труда (в том числе наличие профсоюзов и существование обособленных рынков труда) делают заработную плату нечувствительной к воздействию совокупного спроса. Более того, некоторые из них утверждали, что увеличение заработной платы, определяемое

экзогенными силами, «перекладывается» в цены, порождая «инфляцию издержек» (cost-push inflation). Кейнсианская традиция и институциональное объяснение негибкости заработной платы послужили основой для построения общей макроэкономической модели, в которой движение заработной платы носило экзогенный характер. Существенным элементом такой модели оказывалась пассивная политика регулирования денежной массы: благодаря расширившемуся предложению денег экзогенное увеличение темпов повышения цен, связанное с ростом заработной платы, не вызывает значительного увеличения размеров безработицы.

Третий подход основан на предпосылках кривой Филлипса; согласно этой концепции, темпы инфляции, вызываемой ростом заработной платы, в большей мере зависят от уровня безработицы. Подобный подход существенно отличается от количественной теории денег: ведь сторонники количественной теории предполагают, что никакие «реальные» хозяйственные переменные, в том числе безработица, не оказывают воздействия — по крайней мере долговременного влияния — на уровень номинальной заработной платы. С другой стороны, и в модели Филлипса, и в «акселерационистской» модели темпы инфляции, вызываемой ростом заработной платы, определяются эндогенно: они зависят от рассматриваемых в модели экономических переменных. Именно представление об эндогенном характере источников повышения цен отличает эти модели от тезиса Кейнса об экзогенном характере движения заработной платы.

Подробнее все три перечисленных подхода рассмотрены ниже. За последние 20 лет эти направления сблизились между собой. Их сторонники пришли к согласию по многим вопросам, ранее разделявшим их, и выработали по крайней мере общую основу изучения проблемы. При этом, разумеется, сохраняются довольно существенные расхождения в деталях, в интерпретации тех или иных конкретных явлений.

В литературе термины «эндогенный» и «экзогенный» употребляются в самых различных значениях; поэтому уточним, как понимаются они в данном очерке. Инфляция, вызываемая ростом заработной платы, считается *экзогенной*, если отсутствует статистически предсказуемая связь между инфляцией и другими рассматриваемыми экономи-

ческими переменными (например, между темпом инфляции, вызываемой ростом заработной платы, и уровнем безработицы). Отсюда не следует, что невозможно установить, чем определяется уровень заработной платы. Многие экономисты, считающие, что инфляция, обусловленная ростом заработной платы, носит экзогенный характер, тем не менее полагают, что темпы инфляции в значительной мере определяются результатами переговоров между нанимателями и профсоюзами об условиях коллективных договоров, но исход таких переговоров невозможно количественно определить *ex ante* и заранее предсказать их результаты. Будем полагать, что инфляция, вызываемая ростом заработной платы, носит *эндогенный* характер, если ее можно объяснить другими экономическими переменными, использовавшимися традиционной теорией. Согласно теориям эндогенной инфляции, если нам известны, например, текущие и прошлые значения безработицы и масштабы роста денежной массы, то темп инфляции, обусловленной ростом заработной платы, можно с достаточной точностью предсказать на ближайшее будущее.

Кривая Филлипса

Используя обычный технический аппарат кривой Филлипса, можно просто и наглядно показать существо спорных проблем. Первоначальный вариант кривой Филлипса был разработан в 50-е годы, сначала в Англии, а затем в Соединенных Штатах³. Модель кривой Филлипса была предложена в качестве обобщения эмпирических наблюдений; такая трактовка обычно включала три узловых момента. Во-первых, вопреки тому, что обычно пишется в учебниках о роли спроса и предложения, следует учитывать, что цены вообще и заработная плата в частности могут расти даже при неполном использовании производственных мощностей и существовании безработицы. Как показано на рис. 1, ненулевому уровню безработицы могут (U) соответствовать положительные значения темпов инфляции (w/w). Во-вторых, кривая зависимости между инфляцией, обусловленной ростом заработной платы, и безработицей выпукла вниз. В-третьих, зависимость, описываемая кривой Филлипса, устойчива. И действитель-

но, первая проверка модели с помощью данных, характеризующих развитие английской экономики на протяжении ряда десятилетий, позволила обнаружить существование устойчивой зависимости. Именно гипотеза относительно существования такой устойчивой зависимости и стала главным предметом серьезной дискуссии.

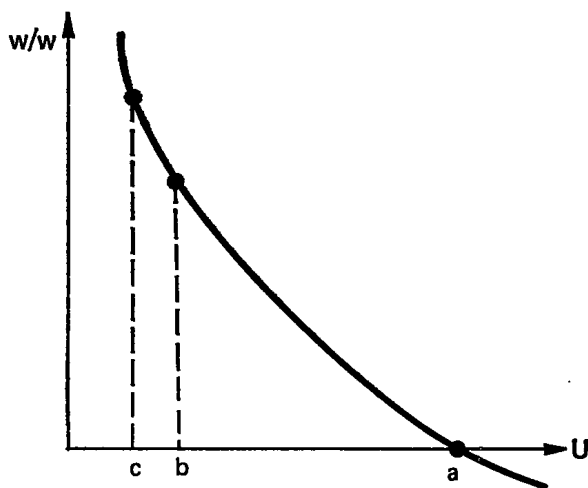


Рис. 1

Было предложено немало объяснений того, почему инфляция может развиваться при наличии некоторой безработицы и почему кривая Филлипса должна быть выпуклой. Самое убедительное из всех объяснений сводилось к следующему: уровень безработицы в модели Филлипса — это на самом деле некая количественная характеристика «избыточного предложения» труда, а последнее представляет собой разность между предложением рабочих рук и спросом на них. Однако показатель безработицы характеризует лишь число лиц, которые в данное время ищут работу; этот показатель описывает предложение и ничего не говорит о спросе, о числе вакантных рабочих мест. Но ведь и при безработице могут встречаться незаполненные рабочие места. Такая ситуация оказывается следствием несоответствия между ищущими работу и вакантными рабочими местами, причем несоответствия могут возникать в связи с профессией или квалификацией работников, с

географическим положением вакантных рабочих мест, принадлежностью их к той или иной отрасли. В качестве примера сошлемся на «пределный случай»: безработный рабочий в Бостоне не может занять вакансию хирурга в Сан-Франциско⁴.

Характерно, что при увеличении совокупного спроса число незанятых рабочих мест непропорционально возрастает (по отношению к численности безработных). Когда безработица падает до низкого уровня, в общей численности безработных *увеличивается удельный вес неквалифицированных работников*, которым трудно устроиться на работу, возрастает доля молодежи (последнюю группу характеризует высокий коэффициент текучести, поскольку молодые люди часто меняют место работы в поисках такой работы, где им было бы выгодно остаться надолго), наконец, тех людей, которые в настоящий момент просто переходят с одного места работы на другое, и тех, кто ищет работу с неполным рабочим днем или временную работу. С другой стороны, прирост «избыточного» совокупного спроса на рабочую силу в большинстве случаев предполагает возникновение новых рабочих мест, *требующих определенной квалификации*, и вакансий для тех, кто хочет устроиться на постоянную работу, а не только мест, требующих низкой квалификации, и мест с неполным рабочим днем. Обратимся к рис. 1. Будем полагать, что на отрезке, расположенном левее точки *e*, число квалифицированных работников среди безработных относительно невелико. В результате большую часть рабочих мест, появляющихся при расширении спроса, заполнить нечем; так появляются незанятые рабочие места. Таким образом, в точках слева от точки *e* небольшому уменьшению безработицы соответствует значительный прирост числа незанятых рабочих мест, что вызывает заметное усиление инфляции, обусловленной ростом заработной платы. Иначе говоря, ограничиваясь только показателем безработицы и пренебрегая числом незанятых рабочих мест, мы можем серьезно недооценить подлинную степень напряженности на рынке труда. Чтобы избежать этой ошибки, предполагают, что кривая Филлипса является выпуклой и характеризуется возрастающей крутизной наклона при более низких показателях безработицы⁵.

Представления, согласно которым темпы инфляции, обусловленной ростом заработной платы, зависят от уров-

ня безработицы, причем такая зависимость носит сравнительно устойчивый характер и может быть представлена в виде выпуклой вниз кривой с убывающей крутизной наклона, — такие представления в конце 50-х — начале 60-х годов оказали огромное влияние на лиц, принимающих политические решения. В обществе укрепилось убеждение, что можно было бы уменьшить размеры безработицы, если просто смириться с постоянным сохранением несколько более высоких темпов развития инфляции. Привлекательная сторона подобных предложений заключалась в следующем: как только удельный вес безработных снизился бы до 4—4,5%, последующее — даже незначительное — снижение уровня безработицы могло бы оказать особенно сильное влияние на размеры занятости представителей национальных меньшинств и беднейших слоев населения. Представители этих групп населения составляют значительную часть работников низкой квалификации, а последние особенно широко представлены среди лиц, не имеющих работы, при сравнительно более низком уровне безработицы. Понятно, что некоторое увеличение темпов инфляции действительно должно было казаться невысокой платой за тот выигрыш, который общество получает от увеличения занятости.

Именно эта теория служила (по крайней мере в какой-то степени) обоснованием для развернутой администрации Кеннеди и Джонсона «войны с бедностью». За время, прошедшее с момента избрания Кеннеди президентом до 1968 г., когда полностью истек срок пребывания у власти правительства Джонсона, с помощью мероприятий кредитно-денежной и фискальной политики удалось добиться снижения уровня безработицы, достигавшей к началу периода почти 7%, примерно до 3,3% ⁶.

Оценка параметров кривой Филлипса на основе данных, характеризующих развитие американской экономики в течение 1948—1965 гг., позволила получить следующую статистическую зависимость: $\frac{\dot{w}}{w} = -0,514 + 23,24 \left(\frac{1}{U} \right)$. В табл. 1 приведены некоторые сочетания переменных, рассчитанные в соответствии с приведенным выше уравнением.

Символ \dot{p}/p означает темпы прироста общего уровня цен. Чтобы выявить взаимосвязь между безработицей

Таблица 1

| U | \dot{w}/w | \dot{p}/p | U | \dot{w}/w | \dot{p}/p |
|-----|-------------|-------------|-----|-------------|-------------|
| 2 | 11,1 | 8,1 | 6 | 3,4 | 0,4 |
| 3 | 7,2 | 4,2 | 7 | 2,8 | -0,2 |
| 4 | 5,3 | 2,3 | 10 | 1,8 | -1,2 |
| 5 | 4,1 | 1,1 | | | |

и ценами, часто прибегают к следующему приему: из величины \dot{w}/w вычитают темп прироста производительности труда. В частности, при исчислении показателей, приведенных в табл. 1, использовалось предположение, согласно которому прирост производительности труда составляет 3% в год; поскольку рост производительности труда обеспечивает возможности для повышения реальной заработной платы, темп инфляции, обусловленной ростом заработной платы, может на три процентных пункта опережать темп роста цен.

В конце 50-х и в 60-х годах можно было наблюдать не только повсеместное распространение убеждений, согласно которым инфляция, обусловленная ростом заработной платы, носит эндогенный характер; все чаще полагали, что зависимость, представленная кривой Филлипса, стабильна и поэтому лица, принимающие решения в области политики, могут выбирать те или иные варианты сочетания устойчивых темпов инфляционного роста цен и соответствующего им уровня безработицы. Если воспользоваться показателями, приведенными в табл. 1, политику администрации Кеннеди и Джонсона можно охарактеризовать следующим образом: в исходной ситуации уровень безработицы был равен 7%, тогда как общий уровень цен не обнаруживал повышения; правительственная политика должна была способствовать переходу экономики в иное состояние, когда уровень безработицы составляет 3%, а ожидаемый устойчивый годовой темп инфляции равен приблизительно 4%.

Проблемы, возникающие на протяжении долгосрочного периода, и «акселерационистская» модель

Вопреки надеждам на эффективность подобной политики оказалось, что зависимость, представленная кривой Филлипса, чрезвычайно неустойчива: когда правительство пыталось удерживать безработицу на низком уровне, кривая Филлипса меняла свое местоположение, смещаясь вверх. Для того чтобы объяснить подобное инфляционное поведение экономики в конце 60-х — начале 70-х годов, была предложена неоклассическая «акселерационистская» модель⁷. Важнейшей отличительной особенностью этой модели служило предположение, согласно которому не существует долговременной связи между инфляцией и безработицей: долгосрочная кривая Филлипса представляет собой вертикальную прямую. В каждый данный момент времени состоянию экономического равновесия соответствует лишь один определенный уровень безработицы (его нередко называют «естественным»). На рис. 2, например, равновесный уровень безработицы определяется вертикальной линией — кривой Филлипса, пересекающей ось абсцисс в точке U_E . Такой «естественный» или «неинфляционный» уровень безработицы U_E отличен от нуля. «Естественная» безработица включает в себя «структурный» компонент: производительность труда у безработных этой группы сравнительно низка, и поэтому заработная плата, предлагаемая им работодателями, оказывается ниже той, при которой они согласны работать, или — при наличии законов о минимальной заработной плате — ниже той, которую им можно предоставить. Она включает также «фрикционную» безработицу, которая связана с различиями в развитии отдельных секторов экономики: незанятым рабочим местам в одних секторах противостоит наличие безработных в других секторах. Рассматриваемая концепция предполагает, что с помощью стимулирующих мероприятий кредитно-денежной и фискальной политики структурную и фрикционную безработицу можно уменьшить только на короткое время, при этом временно-го снижения уровня безработицы можно достичь только ценой непрерывного ускорения темпов инфляции. Таким образом, если благодаря мероприятиям кредитно-денежной или фискальной политики удастся удерживать безра-

ботицу на уровне ниже U_E , это неизбежно влечет за собой неуклонный рост инфляции, тогда как в противоположной ситуации, когда уровень безработицы превышает U_E , темпы инфляции непрерывно снижаются.

Важную роль в механизме таких изменений играют изменения инфляционных *ожиданий*. Предполагается, что

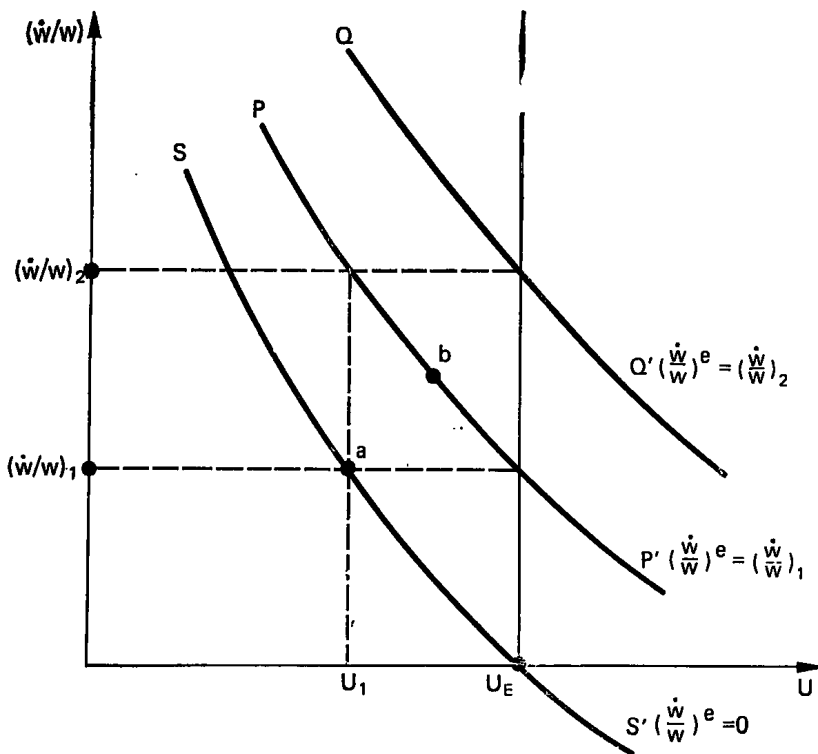


Рис. 2

любая кривая Филлипса с убывающей крутизной наклона — кривая, подобная той, которая изображена на рис. 1, — отражает лишь кратковременную зависимость, и каждой кривой соответствует преобладание какого-то определенного уровня (темпов) ожидаемой инфляции. Когда меняются инфляционные ожидания, смещается и краткосрочная кривая Филлипса. Как показано на рис. 2, всякая кривая Филлипса пересекает вертикальную пря-

мую U_E , причем фактический темп инфляции, обусловленной ростом заработной платы (или выражающей рост цен), в точке пересечения должен быть равен ожидаемому темпу инфляции того же вида.

Начнем свой анализ с предположения о том, что участники хозяйственного процесса не предвидят инфляции в ближайшем будущем. В таком случае возможные состояния экономики можно описать с помощью кривой Филлипса SS' , которая пересекает линию U_E в точке, в которой темп развития инфляции равен нулю. Если экономика находится в состоянии, которому соответствует точка U_E на оси абсцисс, то сохраняется нулевой темп инфляции, обусловленной ростом заработной платы. В тех точках кривой Филлипса, которые расположены слева от линии U_E , фактические темпы инфляции \dot{w}/w превышают ожидаемые $(\dot{w}/w)^e$. Поэтому если учреждения, проводящие кредитно-денежную и фискальную политику, пытаются расширить совокупный спрос, в результате чего безработица сокращается и некоторое время сохраняется на уровне, меньшем U_E (например, на уровне U_1), то фактический темп инфляции становится равным $(\dot{w}/w)_1$ и оказывается выше ожидаемого (нулевого) значения. Если фактический ненулевой темп инфляции $(\dot{w}/w)_1$ сохраняется на протяжении достаточно длительного времени, неизбежно произойдут изменения инфляционных ожиданий, и в конце концов темп инфляции окажется равным фактическому. По мере того как увеличиваются ожидаемые темпы инфляции, обусловленной ростом заработной платы, краткосрочная кривая Филлипса смещается вверх и вправо, причем этот процесс продолжается до тех пор, пока ожидаемые темпы инфляции не сравняются с фактическими $(\dot{w}/w)_1$. В результате имеет место переход к новой кривой Филлипса — PP' . Поскольку возможные состояния экономики теперь описываются кривой PP' , даже при равновесном уровне безработицы U_E , когда на рынках труда отсутствует избыточный спрос, все равно будет продолжаться развитие инфляции, причем фактический темп инфляции будет составлять $(\dot{w}/w)_1$, т. е. окажется равным ожидаемому значению.

Итак, из приведенных выше рассуждений можно сделать следующий важнейший вывод: если ожидаемый

темпер инфляции установился на уровне $(\dot{w}/w)_1$ и учреждения, осуществляющие кредитно-денежную и фискальную политику, не хотят допустить, чтобы фактический темп инфляции превысил $(\dot{w}/w)_1$, им придется смириться с повышением уровня безработицы — с переходом от U_1 к U_E . В точке пересечения кривой Филлипса с прямой U_E избыточный спрос на рынках труда вновь оказывается равным нулю, и ожидаемый темп инфляции, обусловленный ростом заработной платы, снова совпадает с фактическим. Таким образом, если допускается возврат безработицы к уровню U_E , удастся вновь достигнуть устойчивого темпа развития инфляции, но этот темп теперь равен (\dot{w}/w) . Если же безработица остается на уровне U_1 (т. е. оказывается ниже U_E), то фактический темп инфляции возрастет до $(\dot{w}/w)_2$, иначе говоря, опять станет выше ожидаемого темпа, который теперь уже равен $(\dot{w}/w)_1$. Кривая Филлипса вновь сместится вверх и вправо и займет положение QQ' . Таким образом, кривая Филлипса будет непрерывно смещаться вверх до тех пор, пока уровень безработицы остается ниже U_E . И следовательно, когда правительство прилагает усилия, чтобы удерживать безработицу на уровне ниже U_E (например, на уровне U_1), фактические темпы развития инфляции, обусловленной ростом заработной платы, неуклонно повышаются. В точках, расположенных слева от линии U_E , фактический темп инфляции всегда превышает ожидаемый, вследствие этого ожидаемый уровень инфляции также непрерывно растет, и кривая Филлипса смещается вверх и вправо.

С точки зрения изложенных выше теоретических представлений развитие экономики на протяжении длительного хозяйственного подъема 60-х годов можно описать с помощью краткосрочной кривой Филлипса, которая соответствует ожидаемому темпу инфляции $(\dot{w}/w)^e$, равному примерно 4%, при этом «реалистически оцениваемый уровень полной занятости» («reasonable full employment») составлял приблизительно 5,15%. В конце 60-х годов правительство в течение некоторого времени явно стремилось поддерживать уровень безработицы U ниже U_E ; поскольку ведомствам, осуществляющим кредитно-денежную и фискальную политику, удавалось этого добиться, реальные темпы инфляции оказывались выше ожидаемых.

В соответствии с предпосылками рассмотренной выше модели инфляционные ожидания участников хозяйственного процесса изменились, ожидаемый темп инфляции возрос, и кривая Филлипса сместилась вверх и вправо. Новая краткосрочная кривая Филлипса, относящаяся к концу 60-х годов, отличалась от аналогичной кривой, рассчитанной для начала 60-х годов: каждому значению темпов развития инфляции, обусловленной ростом заработной платы, стал соответствовать более высокий уровень безработицы.

Описанная модель позволяет получить еще один любопытный результат: инфляция и безработица могут расти одновременно (подобное явление, впервые наблюдавшееся в начале 70-х годов, сначала приводило экономистов в некоторое замешательство). Может показаться, что одновременные рост безработицы и ускорение инфляции никак не соответствуют модели краткосрочной кривой Филлипса, характеризующейся убывающей крутизной наклона. И все же здесь нет противоречия. Предположим, например, что, когда администрация Никсона в первый раз пришла к власти, экономика находилась в таком состоянии, которому на графике (см. рис. 2) соответствует точка *a*. Как известно, в это время правительство приняло решение провести ряд мероприятий, направленных на сдерживание развития экономики, чтобы тем самым добиться снижения темпов инфляции. Однако все дело в том, что в это время имело место смещение кривой Филлипса (на рис. 2 — смещение вверх и вправо), поскольку увеличивались ожидаемые темпы инфляции: ведь на протяжении ряда предшествующих лет фактические темпы развития инфляции превышали ожидаемые темпы роста цен. В то же время возрос уровень безработицы. В итоге процессы развития экономики на протяжении указанного периода можно представить как переход из состояния, соответствующего точке *a*, к состоянию, соответствующему, скажем, точке *b* (см. рис. 2). Ничего удивительного, что при этом можно было одновременно наблюдать и ускорение инфляции, и рост безработицы.

Как и в случае «обычной» кривой Филлипса, характеризующейся убывающей крутизной наклона, заработная плата в модели ускорения инфляции («акселерационистской модели») выступает в качестве эндогенной величины, а характер и направление изменений в экономической

системе определяются размерами совокупного спроса. Различие между обеими моделями заключается в следующем: в «обычной» модели предполагается, что и долгосрочная кривая Филлипса характеризуется убывающей крутизной наклона (именно такая точка зрения господствовала на протяжении 60-х годов), поэтому, принимая решения, рассчитанные как на долгосрочный, так и на краткосрочный периоды, правительство может выбрать тот или иной вариант сочетания устойчивых темпов инфляции и соответствующего им уровня безработицы. Что же касается «акселерационистской» модели, в ней долгосрочная кривая Филлипса представляет собой вертикальную линию; поэтому в долгосрочном аспекте политика регулирования совокупного спроса не может оказать какого-либо воздействия на уровень безработицы. Темп инфляции в рамках этой модели определяется уровнем инфляционных ожиданий, а последние в свою очередь отражают *прошлые* условия развития совокупного спроса.

Неоклассическая интерпретация краткосрочной зависимости между инфляцией и безработицей

Сторонники «обычной» кривой Филлипса и сторонники «акселерационистской» модели расходятся в мнениях по вопросу о существовании долгосрочной обратной зависимости между увеличением безработицы и ускорением инфляции, однако и те и другие сходятся в том, что подобная зависимость существует на протяжении краткосрочного периода ⁸ (хотя они по-разному объясняют причины ее существования). Сторонники «акселерационистской» модели обычно полагают, что причиной изменений размеров безработицы на протяжении краткосрочного периода служит временное несовпадение ожидаемого и фактического темпов роста цен. Решающую роль при этом играют инфляционные ожидания, которыми руководствуются владельцы факторов производства, и в частности трудящиеся, ищущие работу. При этом предполагается, что в связи с инфляцией у лиц, предлагающих те или иные услуги (в том числе у рабочих, предлагающих свой труд), складываются неверные представления об их собственном экономическом положении. Они видят, что в усло-

виях инфляции получаемая ими заработная плата повышается, но зачастую не замечают, что как общий уровень заработной платы, так и уровень цен тоже повышаются; поэтому они остаются в полной уверенности, что их относительная (или их реальная) заработная плата растет. Вследствие указанных причин они соглашаются на такую работу и на такую заработную плату, от которых при отсутствии инфляции отказались бы. Вот почему можно наблюдать ситуацию, когда снижению уровня безработицы сопутствует ускоренное развитие инфляции (иначе говоря, темпы фактического развития инфляции на деле больше, чем представляется участникам хозяйственного процесса)⁹.

Значительную роль в обеих моделях играет предположение о том, что рабочие не знают, как складываются в настоящее время соотношения между фактическими ставками заработной платы на различных рабочих местах и в производстве различных товаров. Наличие подобной неопределенности объясняется тем, что «информация стоит дорого». Для обеих моделей при этом существенно, что не хватает информации именно о текущих событиях, а не о прошлом или будущем. Подобное объяснение, однако, вызывает некоторые сомнения: маловероятно, чтобы затраты на получение информации о событиях, происходящих в настоящее время, были столь непомерно велики, что представления рабочих о подлинных размерах заработной платы очень сильно отличались бы от реального положения дел. К примеру, нет никакой необходимости собирать сведения о всех возможных рабочих местах, чтобы составить себе достаточно ясное представление о том, на какую заработную плату можно рассчитывать.

Существование краткосрочной кривой Филлипса можно обосновать, описав иные механизмы, которые не требуют того, чтобы рабочие имели неверные представления о заработной плате¹⁰. В самом деле, для того, чтобы объяснить «жесткость» заработной платы и доказать существование краткосрочной кривой Филлипса, можно прибегнуть к тем же институциональным соображениям, с помощью которых доказывалось, что заработная плата носит экзогенный характер (см. предыдущий раздел главы).

Как мы увидим ниже, подход с позиций неоклассической теории в известной мере устраняет противоречия между «обычной» кривой Филлипса и «акселерационистской» моделью. При описании «обычной» кривой Филлипс-

са уже отмечалось, что заработная плата и цены с запозданием реагируют на изменение рыночной ситуации, поэтому в одних секторах возникает нехватка рабочей силы, в других — выявляется безработица. Изменения совокупного спроса в условиях одновременного существования безработицы и вакантных рабочих мест и порождает краткосрочную кривую Филлипса. С другой стороны, в «акселерационистской» модели предполагалось, что запаздывания в изменении цен носят кратковременный характер: рано или поздно рост цен приходит в соответствие с ожиданиями и занятость возвращается к «нормальному» уровню. Отсюда в свою очередь следует, что существует только краткосрочная кривая Филлипса ¹¹.

В литературе можно найти несколько различных объяснений, почему при переходе к новой рыночной ситуации заработная плата и цены меняются с запозданием. Обычно приводится пример профсоюза, который ведет переговоры с фирмой и затем заключает коллективный договор сроком на три года. В договоре предусмотрено ежегодное повышение заработной платы, при этом размеры каждой прибавки строго определены. Таким образом, можно считать, что как профсоюз, так и фирма в ходе переговоров формируют представления о вероятной конъюнктуре на рынке труда, которая будет складываться на протяжении срока действия договора. Разумеется, руководители профсоюза стремятся по крайней мере сохранить прежнее соотношение между заработной платой членов профсоюза и заработной платой работников, не входящих в данный профсоюз, а также заработной платой членов других профсоюзов; при этом они все же опасаются «заломить» слишком высокие требования, опасаясь, что это могло бы повлечь за собой сокращение производства. Представители администрации сталкиваются с аналогичными проблемами и, естественно, стремятся найти наиболее приемлемое для них решение. В отличие от предшествовавшего случая в данной модели предполагается, что участникам переговоров неизвестна будущая конъюнктура на рынке труда, а не текущие соотношения между заработной платой, выплачиваемой разными фирмами, и ценами, складывающимися на отдельных товарных рынках.

Нетрудно построить подобный же пример, относящийся к товарному рынку. Когда речь идет о вложениях фирм в основной капитал, в большинстве случаев имеют

место длительные запаздывания, отделяющие момент оформления заказа на производственное оборудование от его ввода в эксплуатацию. Контракты обычно предусматривают поставки по фиксированным ценам, но иногда в контрактах оговаривается возможность изменения цен для покрытия ограниченной суммы непредвиденных расходов. Покупателям и продавцам и в этом случае приходится прибегать к прогнозам и прилагать усилия, чтобы такие ожидания нашли отражение при составлении контракта¹².

Однако фиксированные условия контрактов и договоров образуют всего лишь «верхушку айсберга». Большинство фирм — независимо от того, объединены их рабочие профсоюзной организацией или не объединены, — руководствуется принципом, согласно которому заработная плата не обладает мгновенной реакцией на изменения рыночной конъюнктуры и не следует сразу же пересматривать ставки заработной платы. В основе этого принципа обычно лежит стремление сохранить устойчивые отношения между фирмой и ее персоналом. Дело в том, что характер работы в каждой фирме отличается рядом специфических особенностей и работников фирмы обычно приходится обучать непосредственно в процессе труда. Вследствие этого подобные виды деятельности не могут служить непосредственным объектом спроса и предложения на «внешнем» (по отношению к фирме) рынке труда; рабочие места как бы образуют внутренний рынок труда в рамках самой фирмы, они оказываются связанными между собой рядом возможных путей продвижения по службе. Но ведь когда работник продвигается по службе, он получает более высокую заработную плату, чем та, которую он мог бы получить, уволившись с данного предприятия и начав «с нуля» свою деятельность в новой фирме. Наиболее существенное влияние, которое оказывает на фирму «внешний» рынок труда, определяющий размеры заработной платы, состоит в том, что он регулирует общее число новых работников, поступающих на работу в данную фирму, а также долю сравнительно новых работников, которые не продвинулись по службе и увольняются из этой фирмы. А так как, исходя из соображений эффективной организации труда, администрация стремится сохранять неизменное соотношение ставок заработной платы на различных участках работы внутри фирмы, то рано или поздно все фирмы столкнутся с тем «давлением», которое

оказывают на новых работников ставки заработной платы, устанавливающиеся на «внешних» рынках труда¹³.

Подобные формы институциональной организации рынков труда порождают своеобразную инерцию внутри экономической системы. На темп инфляции, обусловленной ростом заработной платы, воздействуют изменения величины совокупного спроса; однако это влияние наталкивается на ряд препятствий, представленных сложной системой институциональных соглашений, в частности договоров с профсоюзами и «внутренних рынков» труда. Здесь следует вновь подчеркнуть, что жесткость заработной платы объясняется вовсе не трудностями в получении информации о том, каковы текущие соотношения ставок заработной платы на различных рабочих местах. Мгновенному приспособлению цен и заработной платы к изменившейся рыночной конъюнктуре мешает скорее ряд институциональных факторов.

Поскольку же изменение цен и заработной платы происходит с запаздыванием, на изменения совокупного спроса реагируют сначала объем производства и уровень занятости, а не цены и заработная плата. Таким образом, уровень безработицы на протяжении краткосрочного периода может отличаться от долгосрочного равновесного уровня и может варьировать при изменении темпа инфляции; тем самым создается возможность существования краткосрочной кривой Филлипса.

Для наглядности предположим, что избыточный спрос на рабочую силу равен нулю, $U = U_E$ и $(\dot{w}/w)^e = 0$, иначе говоря, ожидаемый темп инфляции также равен нулю. При таких условиях фактический темп инфляции равен нулю; в тех экономических секторах, где имеет место безработица, цены и заработная плата снижаются, а в тех секторах, где есть незанятые рабочие места, они растут. В конце концов цены и заработная плата претерпят такие изменения, что на всех рынках установится равновесие и ни в одном секторе не окажется ни безработицы, ни свободных рабочих мест. Однако в динамичной, развивающейся экономике равновесие непрерывно нарушается; постоянно наблюдается фрикционная безработица, и столь же постоянно возникают вакантные рабочие места. Если при этих условиях правительство начнет увеличивать совокупный спрос, то в секторах с незанятыми рабочими местами цены и заработная плата будут расти быстрее,

чем раньше, а в секторах, характеризующихся наличием безработицы, падение цен и заработной платы замедлится. Кроме того, в тех секторах экономики, в которых имеет место безработица, увеличение спроса повлечет за собой расширение производства и снижение уровня безработицы. При этом можно будет наблюдать зависимость между безработицей и инфляцией, описываемую кривой Филлипса¹⁴.

Различия между долгосрочной и краткосрочной кривой Филлипса, которые столь четко обнаруживаются на рис. 2, можно объяснить различными причинами: особенностями формирования инфляционных ожиданий, существованием коллективных договоров с профсоюзами, наличием внутренних рынков труда в фирмах. В общей неоклассической модели, по-видимому, можно учесть все эти возможности; относительное значение каждой из них следует определить эмпирическим путем.

Анализ институциональных форм организации рынка труда (и рынка товаров) подводит к следующему важному выводу: существуют достаточно веские основания полагать, что при изменении совокупного спроса темпы инфляции, обусловленной ростом заработной платы, будут *prima facie** меняться лишь с длительным запаздыванием. Насколько велики подобные запаздывания — это в конечном счете вопрос сугубо эмпирический, однако их институциональный характер позволяет предположить, что такие временные промежутки довольно велики. Наряду с длительными задержками в изменении заработной платы, задержками, порожденными соглашениями с профсоюзами и существованием «внутренних» рынков труда, важной причиной жесткости заработной платы могут оказаться запаздывания в формировании инфляционных ожиданий. Так, Милтон Фридмен, который столь широко использовал понятие инфляционных ожиданий в разработанной им «акселерационистской» модели, утверждал, что запаздывания, связанные с формированием инфляционных ожиданий, могут «растягиваться» на десятилетия. Так, по его мнению, в 50-е годы предположения участников хозяйственного процесса относительно движения цен все еще испытывали воздействие дефляционной конъюнктуры 30-х годов, когда имело место удешевление товаров. Инфляционные ожидания, формирующиеся в 1975 г., должны так или иначе отражать тенденцию к росту цен, наблюдавшуюся на протяжении всего послевоенного периода.

Спор об эндогенном или экзогенном характере заработной платы

В предшествующем разделе мы охарактеризовали обычную неоклассическую модель инфляционного процесса. Институциональные элементы обогащают структуру модели, но почти не влияют на конечный результат; в рамках описываемой хозяйственной системы заработная плата продолжает оставаться, по существу, эндогенной величиной, поскольку в соответствии со структурой модели она зависит от текущих и прошлых размеров совокупного спроса. Можно, однако, по-иному расставить акценты в модели, так что на первый план выступают экзогенные элементы. Как мы увидим далее, такие отличия в формулировке модели в ряде случаев носят чисто семантический характер, однако некоторые из них оказываются весьма существенными.

Факторы, придающие заработной плате экзогенный характер

Впервые мысль о том, что заработная плата носит экзогенный характер, возникла, вероятно, в связи с анализом поведения профсоюзов при заключении соглашений, регулирующих уровень заработной платы. На протяжении 40—50-х годов эксперты в области экономики труда вели дискуссию о процессе принятия решений в рамках профсоюзной организации. Некоторые из них полагали, что в переговорах с предпринимателями по поводу размеров заработной платы профсоюзы руководствуются в большей мере политическими, чем экономическими соображениями. Конъюнктура на рынке труда не оказывает серьезного влияния на позицию профсоюзов и лишь в небольшой мере отражается в окончательном тексте коллективного договора, подписываемом работодателем¹⁵.

И все же подобное обоснование экзогенного характера заработной платы нельзя признать достаточным. Хотя удельный вес членов профсоюзов во всей рабочей силе и возрастал с 30-х годов (со времени принятия закона Вагнера*) до середины 50-х годов, но он никогда не превышал 25% общей численности рабочей силы. В те годы, когда профсоюзное движение набирало силу, можно было считать, что в тех секторах экономики, где рабочие не были объединены в профсоюзы, наниматели опасались такого

объединения и поэтому придерживались гибкой политики заработной платы, следуя за тем сектором, который уже был охвачен профсоюзами. Благодаря этому действительное влияние профсоюзов, их роль в установлении уровня совокупной заработной платы, возможно, были больше, чем доля рабочих и служащих, охваченных профсоюзами, в общей численности рабочей силы. Однако, если не считать некоторых исключений, угроза расширения профсоюзного движения сегодня представляется менее вероятной. Более того, статистические данные демонстрируют любопытную картину: в период с конца 30-х до начала 50-х годов новые профсоюзы сумели добиться относительно более высокого уровня заработной платы рабочих и служащих в этих секторах по сравнению с уровнем заработной платы в секторах, не охваченных профсоюзами; однако в последующий период различия в уровне заработной платы между секторами, охваченными и не охваченными профсоюзами, испытывали периодические колебания, но на протяжении всего периода в целом до сих пор не обнаружилось каких-либо тенденций к дальнейшему изменению указанных различий. Таким образом, по крайней мере с начала 50-х годов вряд ли можно считать, что профсоюзы, утвердившиеся в частных секторах экономики, выступают в качестве важного экзогенного источника инфляции¹⁶.

Гораздо более важным фактором, определявшим уровень заработной платы на протяжении последних двух десятилетий, стало расширение занятости в государственном секторе (включая как федеральное правительство, так и правительства штатов и местные органы власти), влияние этого фактора явно превосходило воздействие, оказываемое деятельностью профсоюзов в частном секторе экономики. К тому же в отличие от общей безмятежной картины профсоюзной деятельности в других секторах роль, которую профсоюзы играли в этом секторе, быстро возрастала: ставки заработной платы рабочих и служащих правительственных учреждений неуклонно росли как во время циклических подъемов, так и в условиях спадов экономической активности. И хотя паника 1975 г., возникшая из-за угрозы банкротства г. Нью-Йорка, возможно, повлечет за собой некоторые перемены, тем не менее рост заработной платы в правительственном секторе, по-видимому, может служить подлинным примером экзогенного

повышения заработной платы, вызывавшегося политическими причинами. Однако, с другой стороны, у нас нет достаточных оснований утверждать, что уровень заработной платы в правительственном секторе оказывает серьезное влияние на уровень заработной платы в частном секторе.

Экзогенный рост заработной платы в правительственном секторе и в секторах, охваченных профсоюзами, иногда оказывался важным фактором, действовавшим на ход хозяйственного развития Соединенных Штатов, однако он вряд ли может считаться главным источником охватившей всю экономику «инфляции заработной платы». Из этого, конечно, не следует, что уровень и динамика заработной платы в правительственном секторе и в секторах, охваченных профсоюзами, не может послужить причиной серьезных трудностей в будущем. Достаточно обратиться к опыту Западной Европы, и мы сможем найти немало примеров, когда члены профсоюзов, а также рабочие и служащие государственного сектора составляют гораздо больший процент рабочей силы, чем в США, и когда они настроены более воинственно, чем их американские «собратья». Их требования в области заработной платы нередко в меньшей степени связаны с размерами избыточного спроса на рынках труда. И тем не менее рост заработной платы в секторах, охваченных профсоюзами, или в каких-либо иных секторах сам по себе не мог бы породить процесс непрерывного развития «инфляции заработной платы», если бы не было еще одного источника, обуславливающего развитие этого процесса пассивной политики регулирования денежной массы.

Пассивная роль денег

Хорошо известное заблуждение в области макроэкономической теории сводится к тому, что профсоюзы и различные другие общественные институты способны постоянно повышать заработную плату и/или цены и тем самым могут самостоятельно вызвать непрерывное развитие инфляционного процесса. Однако никакой профсоюз, никакая иная организация не стала бы взвинчивать заработную плату, если бы это содержало угрозу увеличения безработицы. Утверждение об экзогенном характере заработной платы предполагает в конечном счете пассивную

политику регулирования денежной массы, проводимую центральным банком (в Соединенных Штатах эту роль играет Совет управляющих Федеральной резервной системы). Иначе говоря, допустимые с точки зрения центрального банка пределы изменения уровня безработицы довольно невелики, поэтому вслед за резким скачком заработной платы (или цен) центральный банк как бы санкционирует этот рост, увеличивая денежную массу в обращении. В 50-е годы такую точку зрения наиболее четко развивали и формулировали Джон Р. Хикс и Сидней Вайнтрауб¹⁷. Хикс, например, считал, что страны западной демократии вполне могут оперировать не золотом, а *трудовым стандартом*. Проще говоря, профсоюзы могли бы в процессе заключения коллективных договоров задавать темп инфляции, обусловленной ростом заработной платы, а руководящие кредитно-денежные учреждения, стремясь избежать роста безработицы, незамедлительно увеличивали бы в соответствующих масштабах предложение денежной массы, что обеспечивало бы опору соглашениям, достигнутым профсоюзами. Результатом этого неизбежно оказывалось бы дальнейшее развертывание инфляции.

При таком подходе предполагается, что те, кто добивается повышения заработной платы и/или цен, стремятся тем самым увеличить свои реальные или относительные доходы. Между тем, если правительство руководствуется *хиксианскими* принципами трудового стандарта, оно не может допустить ситуацию, при которой профсоюзам удастся повысить *реальную* заработную плату. Все цены и все ставки заработной платы должны увеличиться пропорционально росту денежной массы: ведь центральный банк расширяет предложение денег, с тем чтобы сделать возможным прирост заработной платы, которого добились профсоюзы. Если бы руководящие кредитно-денежные учреждения не стали предпринимать никаких действий после того, как профсоюзы обеспечили повышение заработной платы своим членам, это означало бы рост реальной заработной платы, а вместе с ней увеличился бы и уровень безработицы. Зато в этом случае не возникало бы никаких долгосрочных инфляционных тенденций. Центральный банк может, разумеется, выбрать средний путь: он увеличивает денежную массу так, чтобы лишь частично обеспечить соответствующий скачок заработной

платы, иначе говоря, сделать так, чтобы процент прироста денежной массы был меньше темпов прироста денежной заработной платы членов профсоюза. При этом совокупная заработная плата и цены возрастут, но темпы их прироста также окажутся меньше, чем темпы прироста заработной платы членов профсоюза. Разница в оплате труда членов профсоюза и рабочих, не входящих в профсоюз, увеличится, а вслед за этим возрастут и темпы развития инфляции.

Таким образом, ускорение инфляционного процесса можно считать следствием давления увеличивающихся издержек и пассивной политики регулирования денежной массы. Если увеличение заработной платы членов профсоюза целиком обеспечивается ростом денежной массы и если профсоюзы постоянно стараются превзойти темпы роста, задаваемые политикой центрального банка, и тем самым добиться хотя бы некоторого увеличения реального дохода, инфляция будет непрерывно нарастать. Иначе говоря, мероприятия кредитно-денежной политики в сочетании с предвидимым или действительно наблюдаемым ускорением инфляции неизбежно влекут за собой нарастание инфляционных ожиданий.

В предложенной Хиксом модели трудового стандарта профсоюзы оказываются главным (если не единственным) источником инфляции, обусловленной ростом денежной заработной платы. Подобные предостережения насчет грозящей опасности, возможно, имели смысл для Соединенных Штатов в 50-е годы и, вероятно, остаются справедливыми для некоторых западноевропейских государств и в настоящее время. Однако сегодня можно почти наверняка утверждать, что опасность грозит со всех сторон. Взлет цен и заработной платы в 70-х годах, по всей видимости, носит экзогенный характер и вызван самыми разными причинами, наиболее очевидными из них оказываются нехватка продовольствия и повышение цен на нефть странами — членами ОПЕК*. Если центральный банк стремится при этом избежать значительного роста безработицы, то все скачки заработной платы и цен должны быть «компенсированы» соответствующим увеличением денежной массы и, следовательно, цены и заработная плата возрастут не только в тех секторах, которые выступили в качестве «нарушителей спокойствия», но и далеко за их пределами¹⁸.

Сторонники различных теоретических направлений сходятся в том, что возможна долгосрочная инфляция, которая вызвана экзогенными причинами. Если политика регулирования денежной массы действительно носит пассивный характер, то описание такого процесса не противоречит неоклассическому утверждению, согласно которому инфляция нарастает лишь тогда, когда повышаются темпы роста денежной массы. Вместе с тем только эмпирические исследования могут показать, какую роль в развитии инфляции в различных странах играли такие факторы, как рост издержек и пассивная политика регулирования денежной массы¹⁹.

«Акселерационистская» модель и проблема запаздываний

Наряду с инфляцией, обусловленной ростом издержек и особенностями изменения цен и заработной платы в отдельных секторах экономики, еще одну важную проблему в теории инфляции представляют длительные запаздывания в выравнивании заработной платы. В последнее время быстро увеличивается число теоретических и эмпирических исследований, в которых доказывается, что запаздывания играют важную роль в определении текущего уровня заработной платы. Еще в 30-х годах Кейнс писал (с тех пор аналогичной точки зрения придерживаются и сторонники институционалистского направления), что вследствие существующих институциональных форм заключения соглашений на рынке труда номинальная заработная плата с запозданием реагирует на изменения совокупного спроса. Подобная точка зрения в общем согласуется со следующими утверждениями неоклассической теории и «акселерационистской» модели; когда нарушено экономическое равновесие, регулирование заработной платы на протяжении краткосрочного периода осуществляется с большим запозданием.

Сторонники «акселерационистской» концепции полагают, что увеличение денежной массы вызывает кратковременный рост объема производства и сокращение безработицы, но вместе с тем начинает развиваться инфляция. Все эти процессы продолжают до тех пор, пока ожидаемый темп инфляции не совпадет с действительным. Именно так с точки зрения «акселерационистской» концепции и теорий, ссылающихся на действие институциональ-

ных факторов, и выглядит механизм, объясняющий наличие краткосрочной кривой Филлипса, иначе говоря, объясняющий существование краткосрочной зависимости между инфляцией и безработицей. Именно из-за запаздываний результаты воздействия кредитно-денежной и фискальной политики на темпы роста цен и заработной платы могут полностью проявиться лишь по прошествии некоторого времени.

Таким образом, сложилось единодушное представление о важной роли запаздываний в установлении уровня цен и заработной платы. Отсюда следует, что, коль скоро инфляция начала развиваться, правительственные учреждения, ведающие осуществлением кредитно-денежной и фискальной политики, неизбежно сталкиваются с чрезвычайно серьезными трудностями в деле сдерживания дальнейшего роста заработной платы и цен²⁰. Существование длительных запаздываний ставит центральный банк перед следующей дилеммой. Предположим, что из-за ошибок в оценке равновесного уровня безработицы U_E или из-за колебаний хозяйственной активности в частном секторе фактический уровень безработицы опустился ниже уровня U_E . Поначалу состояние экономики представляется просто-таки превосходным, как это было, например, в 60-е годы. Безработица находится на низком уровне, невелики и темпы инфляции, поскольку заработная плата растет с большим запозданием. Инфляционные недомогания еще не успели проявиться в полной мере, поэтому политическое давление со стороны тех, кто требует сдерживать развитие экономики, оказывается не слишком интенсивным.

Но вот наконец начинают проявляться эффекты, действующие с некоторым запаздыванием, развитие инфляции ускоряется, и теперь уже слишком поздно принимать срочные меры для улучшения состояния экономики. Прежний избыточный спрос с запаздыванием начинает «вносить свою лепту», и это оказывается частью «наследуемых» от прошлого эффектов. Так и было в начале 70-х годов, когда к тому же на первый план выступило воздействие продовольственного и топливного кризисов. Теперь центральный банк сталкивается со следующим вопросом: следует ли, согласившись на сохранение высоких темпов инфляции, поддерживать безработицу на равновесном уровне U_E или же следует попытаться замедлить инфля-

цию, способствуя увеличению безработицы? Из-за наличия запаздываний в экономической системе (а также из-за того, что кривая Филлипса является выпуклой вниз) на замедление процессов роста цен, вероятно, понадобится по крайней мере столько же времени, сколько заняло развертывание инфляции. Однако с политической точки зрения эти два периода оказываются совершенно различными: ясно, что период медленного развития инфляции и невысокого уровня безработицы намного предпочтительнее, чем следующая фаза рассматриваемого цикла, когда и инфляция, и безработица достигают высоких размеров. Неудивительно поэтому, что существует политическое давление, предполагающее непрерывное увеличение темпов развития инфляции.

Пенсильванский университет

¹ Phillips A. W. The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1862—1957.— *Economica* 25 (November 1958), p. 283—299.

² Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest, and Money. London, Macmillan & Co., 1936 (русский перевод: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., «Прогресс», 1978).

³ Кривой Филлипса посвящена обширная литература. Большинство исследований в США проводится в рамках концепции, впервые изложенной в работе: Perry G. L. Unemployment, Money Wage Rates, and Inflation. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology Press, 1966. Первая кривая Филлипса, рассчитанная на основе американских данных, была построена Самуэльсоном и Солоу: Samuelson P. A., Solow R. M. Analytical Aspects of Anti-Inflationary Policy.— *American Economic Review* 76 (August 1962), p. 379—414. О теории долговременной зависимости см. в: Tobin J. Inflation and Unemployment.— *American Economic Review* 52 (March 1972), p. 1—18.

⁴ Соображения по поводу невыпуклости кривой Филлипса приведены в: Rees A. The Economics of Work and Pay. New York, Harper & Row, 1973.

⁵ Идея о наличии несоответствий в развитии отдельных секторов была выдвинута в работе: Schultze Ch. L. Recent Inflation in the United States. Joint Economic Committee Study Paper № 1. Washington, D. C., Government Printing Office, September 1959. Чтобы оправдать использование выпуклой кривой Филлипса, часто утверждают, что заработная плата обнаруживает одностороннюю «жесткость» — в случаях, когда речь идет о понижении. Когда уровень безработицы высок, то на рынке труда почти всех профессий во всех регионах и отраслях существует избыточное предложение. А так как заработная плата не снижается или снижается лишь незначительно, то понятно, что, когда размеры безработицы велики, кривая Филлипса становится пологой.

⁶ Роль кривой Филлипса при выработке общего курса правительственной политики рассматривается в: The Annual Report of the Council of Economic Advisers. Washington, D. C., Government Printing Office, вторая половина 60-х годов.

⁷ Нынешний вариант «акселерационистской» концепции предложен Милтоном Фридменом: Friedman M. The Role of Monetary Policy.— *American Economic Review* 58 (March 1968), p. 1—17. Эта модель получила дальнейшую разработку в кн.: Phelps E. et al. Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory. New York, Norton, 1970. Отдельные элементы модели можно найти в более ранних работах: Hicks J. R. The Theory of Wages. London, Macmillan & Co., 1932, и особенно в работе: Fellner W. Demand Inflation, Cost Inflation and Collective Bargaining.— В: Bradley Ph. D. (ed.). The Public Stake in Union Rower. Charlottesville, University of Virginia Press, 1959.

⁸ Подобное утверждение не всегда оказывается справедливым. В статье: Sargent Th. J., Wallace N. «Rational» Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule.— *Journal of Political Economy* 83 (August 1975), p. 241—257, с помощью «самой» неоклассической («super-neoclassical») модели доказывается, что не существует ни долгосрочной, ни краткосрочной кривой Филлипса с убывающей крутизной наклона.

⁹ Ср.: Lucas R. E., Jr., Rapping, L. A. Real Wages, Employment, and Inflation.— *Journal of Political Economy* 77 (September 1969), p. 257—305.

¹⁰ Неокейнсианская точка зрения, согласно которой существует краткосрочная кривая Филлипса, но не существует долгосрочной зависимости, предполагаемой неоклассической теорией, представлена в кн.: Leijonhufvud A. On Keynesian Economics and the Economics of Keynes. New York, Oxford University Press, 1968.

¹¹ См.: Ross S. A., Wachter M. L. Wage Determination, Inflation, and the Industrial Structure.— *American Economic Review* 63 (September 1973), p. 675—692.

¹² Более подробно см. в: Okun A. M. Inflation: Its Mechanics and Welfare Costs.— *Brookings Papers on Economic Activity* 2 (1975), p. 351—390.

¹³ Концепция «внутреннего рынка» труда была разработана в 50-е годы. См.: Dunlop J. T. The Tasks of Contemporary Wage Theory.— В: Taylor S. W., Pierson F. C. (eds.). New Concepts in Wage Determination. New York, McGraw-Hill, 1957, p. 117—139. Современное изложение этой концепции можно найти в: Doeringer P., Piore M. Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington, Mass., Heath, Lexington, 1971.

¹⁴ Однако такая зависимость неустойчива. Если ожидаемый темп инфляции не равен нулю, то при равновесии на рынке труда (т. е. когда $U = UE$) фактический темп инфляции совпадает с ожидаемым. Если же сохраняющийся уровень безработицы оказывается ниже UE , то, как и в «акселерационистской» модели, инфляция будет ускоряться.

¹⁵ Политический (а не экономический) характер переговоров с профсоюзами был отмечен в кн.: Ross A. M. Trade Union Wage Policy. Berkeley, University of California Press, 1948. Представления о том, что профсоюзы действуют в соответствии с принципами макси-

мизации экономического эффекта, разработаны в кн.: D u n l o p J. T. *Wage Determination Under Trade Unions*. New York, Macmillan, 1944.

¹⁶ W a c h t e r M. L. Cyclical Variation in the Interindustry Wage Structure.— *American Economic Review* 60 (March 1970), p. 75—84. Обзор литературы можно найти в статье: J o h n s o n G. E. Economic Analysis of Trade Unionism.— *American Economic Review* 65, (May 1975), p. 23—28.

¹⁷ H i c k s J. R. Economic Foundations of Wage Policy.— *Economic Journal* 65 (September 1955), p. 379—404; W e i n t r a u b S. A Macroeconomic Approach to the Theory of Wages.— *American Economic Review* 46, (December 1956), p. 835—856.

¹⁸ В работе: W a c h t e r S. M. *Latin American Inflation*. Lexington Mass., Heath Lexington, 1976, предложена модель сельскохозяйственных рынков, в которой структурные несоответствия ведут к непрерывному развитию инфляции.

¹⁹ Проверке гипотезы о «пассивном» характере регулирования денежной массы посвящена работа: S i m s C h r. A. Money, Income, and Causality.— *American Economic Review* 62 (September 1972), p. 540—552. Симс пришел к выводу, что утверждение о пассивном регулировании денежной массы в Соединенных Штатах в послевоенный период противоречит эмпирическим наблюдениям. В работе: N o r d h a u s W. D. *The Political Business Cycle*.— *The Review of Economic Studies* 42 (April 1975), p. 169—190, представлена модель, которая предполагает, что целью политики экономической стабилизации на самом деле является не стабилизация экономики, а победа на предстоящих выборах.

²⁰ Более обстоятельно эти вопросы рассмотрены в: G o r d o n R. J. *Recent Developments in the Theory of Inflation and Unemployment*.— *Journal of Monetary Economics* (April 1976).

VI. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Введение

Небольшая 20-страничная журнальная статья переросла в обширный поток экономической литературы. Такова удивительная история «мультипликации» теории экономического роста, начало которой в самый канун второй мировой войны положила глубокая проницательность Роя Харрода. Статья Харрода прошла, однако, незамеченной. Вот почему поднятая в ней проблема спустя семь лет фактически заново открыта на другой стороне Атлантики Е. Домаром. Модель этих авторов, получившая название «модель Харрода — Домара», заложила тот аналитический фундамент, на котором выросли исследования последующих поколений экономистов.

Можно утверждать, что проблематика роста всегда интересовала экономическую теорию — уже более эффективное распределение ресурсов приводит к увеличению продукта. Заслуга же Харрода состоит в том, что он сделал объектом своего анализа скорее темпы изменения производства во времени, чем показатели, определяющие уровень производства и занятости, — показатели, которые служили предметом особенно пристального рассмотрения в «Общей теории занятости, процента и денег» Кейнса.

Данный раздел содержит три главы. В первой проф. Хэмберг излагает суть исходных теоретических положений, которые имеют важное значение для понимания более сложных позднейших формулировок (см. гл. 17). Опираясь на свое опубликованное прежде и во многом открывшее нам глаза исследование, а также стараясь сохранить беспристрастность по отношению к множасьимся «школам», Хэмберг определяет исходные пункты и вечные камни преткновения теории роста.

Острая дискуссия (по вопросам теории роста) разгорелась после появления в 1956 г. работ Р. Солоу, подготовленных в американском Кембридже, и Дж. Робин-

сон — в английском *. «Спор двух Кембриджей» остается оживленным и по сей день. Конфликт нисколько не утих: несмотря на град обоюдной критики, ни одна из сторон так и не отказалась от своих моделей. Выпады Робинсон в адрес ее противников по проблемам «переключения» и «измерения капитала» вызвали в их стане лишь временное замешательство и перегруппировку сил. Часть критических замечаний Робинсон оппоненты вообще отметили, поскольку при всей своей обоснованности они оказались явно недостаточными, чтобы пустить ко дну судно экономического роста американского Кембриджа.

Теория роста тем временем стала труднодоступной для понимания; она предстает теперь перед непосвященными полем сражения, окутанным клубами дыма. И все же было бы неверно утверждать, что ровным счетом ничего не сделано для того, чтобы достигнуть большей ясности. Я выдам свои симпатии, когда скажу, что Дж. Робинсон была наиболее доблестным поборником конкретности, по крайней мере в том, что касается предпосылок. Она выявила ряд скрытых предпосылок и развенчала те из них, которые оказались сомнительными с точки зрения эмпирического анализа. Следует помнить, однако, что полемика вокруг теории роста не ограничивается обсуждением свойств абстрактных моделей: борьба идет за понимание реальных экономических процессов и в конечном счете за выработку правильной хозяйственной политики. Что и говорить, задачи не столь утонченные, как это могло бы показаться сторонникам строго формальной теории экономического роста.

Версия американского Кембриджа стала отождествляться с неоклассической моделью роста, тогда как взгляды английского Кембриджа характеризуют посткейнсианскую теорию роста. Точнее говоря, неоклассический «лагерь» также претендует на кейнсианское «происхождение», но в его хиксианской интерпретации. Все же принадлежность к той или иной школе не ограничена рамками каких-то определенных стран — сторонники неоклассической школы есть и в Великобритании, и в странах Британского Содружества, а число посткейнсианских еретиков, насколько я могу судить, постепенно увеличивается в США и Канаде.

Предлагаемые в данном разделе главы должны ввести читателей, а возможно, и отдельных участников дискус-

сии, в курс спорных проблем. Авторы этих глав — каждый на свой лад — достигли большой четкости в изложении. Карл Шелл (см. гл. 18) избрал математизированную форму изложения, а А. Азимакопулос (см. гл. 19) отдал предпочтение литературному стилю. Лучший совет читателю — особое внимание обращать на предпосылки анализа. На мой взгляд, окончательное разрешение все еще не утихшего спора (который ожидает разбирательства со стороны менее предубежденных исследователей, чем те, что участвуют в теперешней дискуссии) будет вращаться вокруг значимости исходных постулатов. Оба автора с великолепным мастерством раскрывают основные предпосылки описываемых теорий, при этом, правда, они воздерживаются от собственных оценок.

И Шелл, и Азимакопулос сами активно участвовали в исследовании обсуждаемых проблем и внесли весомый вклад в разработку соответствующих теорий. Их главы наряду с общей характеристикой постановки вопроса в главе Хэмберга, пожалуй, весьма точно отражают содержание современной теории роста и позволяют довольно легко разобраться в ее хитросплетениях. Что же касается выводов, к которым в итоге приходят данные авторы, то они, как и следовало ожидать, различны. В то время как Шелл заключает, что ожидания и процесс приведения в соответствие спроса и предложения на рынках активов будут играть центральную роль в будущей макродинамической теории, Азимакопулос вызывает дух Калецкого, утверждая, будто темп роста — это феномен, который скорее коренится в прошлом социальном и технологическом развитии и не может быть полностью сведен к коэффициентам соответствующих уравнений. Подобный подход, как и вся посткейнсианская теория, открывает значительный простор для игры «жизнедеятельных начал» (*animal spirits*), особую важность приобретают здесь и последствия ожиданий. Так что, в конечном счете, эти теории, возможно, и удастся совместить — даже если такие попытки окажутся далеки от постоянной и умиротворенной гармонии.

Экономика без роста: отсутствующая глава?

Концепции хозяйственного роста посвящено, быть может, большее число исследований, чем любому другому вопросу современной экономической теории. Как бы то ни было, сегодня уже сама «желательность» роста ставится

под сомнение, высказываются оговорки и по поводу его необходимости с точки зрения хозяйственного благосостояния. Здесь снова проблемы экологии и окружающей среды приобретают особое звучание. Достаточно произвольная процедура агрегирования различных продуктов в показатель «национального дохода» (как будто товары не обладают индивидуальными характеристиками), где пустячное соседствует с действительно необходимым, встречает неприятие и осмеяние со стороны тех, кто хочет повысить роль оценочных суждений. Среди исследователей растет также беспокойство относительно того, как долго человечество сможет истощать мировые запасы ресурсов, обеспечивая жизненные условия большему числу людей, которые станут поглощать еще большие ресурсы и т. д. Мрачных прогнозов, как со стороны Римского клуба и группы, выступающей за «нулевой рост населения», так и со стороны рядовых граждан, склонных к размышлениям и озабоченных качеством жизни и смыслом человеческого бытия вообще (вот уж далеко не новый вопрос!), хоть отбавляй.

Разумеется, было бы прекрасно включить в книгу аналитический очерк, рассматривающий перечисленные проблемы. К сожалению, литература по этому вопросу еще находится в стадии «зарождения». Немаловажно и то, что такой очерк должен бы появиться в той несуществующей сфере экономической науки, которая неотделима от философии, наук о природе, психологии, социологии и политической теории. Рассмотрение указанных проблем требует, наконец, железной логики; из всего этого ясно следует, сколь многогранными талантами должен был бы обладать автор подобной главы.

Отсутствие главы о «безростовой экономике» — безусловно, пробел данной книги. Возможно, однако, еще не все потеряно. Современным авторам не так уж просто превзойти выразительные, полные раздумий строки, написанные 125 лет назад Дж. С. Миллем, чей главный труд «Принципы политической экономии» носит подзаголовок «С некоторыми их применениями к социальной философии»¹. Усилия читателей, обратившихся к его главе «О стационарном состоянии» (содержащей немногим более 15 страниц), воздадутся сторицей. Наградой читателю станет не только прямой контакт с одним из наших учителей, но и чувство удовлетворения, которое он получит, ощутив

актуальность этого полного глубоких размышлений исследования. Те же самые идеи, изложенные современным автором, были бы, вероятно, более основательно подкреплены статистическими выкладками, но проникновение в суть вещей вряд ли могло бы быть более глубоким.

¹ См.: М и л л ь Д ж. С. Основы политической экономики, т. III. М., «Прогресс», 1981, с. 76—83.

17. РАННЯЯ ТЕОРИЯ РОСТА: МОДЕЛИ ДОМАРА И ХАРРОДА

Даниэл Хэмберг

Введение

В кейнсианской модели макроэкономического равновесия рассмотрение (чистых) инвестиций сводилось к изучению «доходообразующего» свойства этой переменной, реализующегося посредством мультипликатора инвестиций. Для некоторых мультипликатор (теоретическая конструкция, использующая потребительскую функцию и угол наклона касательной к кривой, характеризующей эту функцию—предельную склонность к потреблению) и впрямь представляет собою наиболее значительное достижение «Общей теории занятости, процента и денег» Кейнса. Инвестиции, однако, имеют двойкий характер: они не только создают доход, но, расширяя капитальный запас, увеличивают ресурсы, которыми может располагать хозяйство. Чистые инвестиции уже *по самому своему определению* представляют собой не что иное, как скорость изменения (rate) капитального запаса в единицу времени. И все же в кейнсианской модели макроэкономического равновесия этот аспект инвестиций игнорировался; предполагалось, что запас капитала остается постоянным.

Интерес исследователей к «доходообразующему» характеру инвестиций сформировался еще в 30-х годах в период депрессии, когда были сформулированы основные положения теории занятости. В то время экономисты были озабочены проблемой такого увеличения национального дохода, которое позволило бы полностью использовать *существующие* ресурсы, включая труд и капитал. Поскольку капиталовложения образуют чрезвычайно подвижный компонент национального дохода, видимо, считалось естественным выделять именно аспект воздействия инвестиций на занятость, иначе говоря, их свойство «создавать доход». Острые проблемы, с которыми экономика столкнулась в те годы, побуждали авторов, которые исследовали факторы, определяющие уровень занятости, обращать вни-

мание прежде всего на краткосрочные аспекты этого вопроса. Между тем очевидно, что на протяжении краткосрочного периода занятость оказывается функцией от темпа текущих инвестиций и других детерминант дохода.

И все же, когда речь идет о влиянии инвестиций, предположение о постоянстве капитального запаса в конечном счете приходится отбросить. Осуществление чистых инвестиций в какой-то момент неизбежно приводит к такому увеличению запаса капитальных благ, когда игнорировать указанный эффект далее становится просто невозможным. При расширении капитального запаса особую важность приобретает то обстоятельство, что весь прирост капитала должен быть использован по назначению. Производство должно расширяться такими темпами, чтобы обеспечивать полную «загрузку» всего возросшего капитального запаса. В противном случае возникнет незанятый капитал, который будет играть роль барьера на пути будущих инвестиций, а следовательно, и роста уровня дохода и занятости. По сути дела, равновесный уровень дохода, определяемый в рамках кейнсианской макроэкономической теории, по самой своей природе носит временный, краткосрочный характер. Этот уровень дохода или растет, способствуя вовлечению в производство расширяющегося капитального запаса, или падает под воздействием увеличения незагруженных мощностей, оказывающих неблагоприятное воздействие на движение инвестиций.

Модели роста Е. Д. Домара и Р. Ф. Харрода представляют первую попытку обобщить процессы, рассматриваемые в рамках кейнсианской модели, распространив их с краткосрочного периода на долгосрочный. В модели Кейнса рассматриваются условия формирования равновесного уровня национального дохода, тогда как в моделях, предложенных Домаром и Харродом, изучается совокупность условий, обеспечивающих равновесный или устойчивый *темп роста* национального дохода.

Так, модель устойчивого роста Домара описывает условия, обеспечивающие такой темп роста дохода, который необходим для полной загрузки увеличивающегося основного капитала, а такой подход предполагает совместное рассмотрение мультипликационного эффекта инвестиций и их влияния на расширение производственных мощностей. Модель Харрода несколько перемещает акценты, выдвигая в центр анализа последствия прироста *инду-*

цированных инвестиций — инвестиций, которые были вызваны (по крайней мере частично) ростом дохода в результате действия принципа акселерации. В качестве «побочного продукта» такого воздействия у Харрода выступает рост сбережений, связанный с увеличением дохода. В результате исследований Домара и Харрода была разработана модель, в рамках которой удалось интегрировать описание процессов мультипликации и акселерации; такая модель позволяет определить темпы роста дохода, необходимые для поддержания равенства между намечаемыми сбережениями и инвестициями. Оба эти подхода, как мы увидим, неизбежно оказываются двумя сторонами одной и той же медали, поскольку подлинно равновесный темп роста предполагает полное использование капитала в той же мере, как и равенство намечаемых сбережений и инвестиций. Имея это в виду, рассмотрим подробнее обе модели.

Модель экономического роста Домара

Для того чтобы выяснить роль увеличения производственных мощностей, связанного с осуществлением чистых инвестиций, в модели Домара предполагается, что кейнсианское условие краткосрочного равновесия — равенство намечаемых сбережений планируемым инвестициям — уже соблюдено¹. Кроме того, предполагается, что сбережения и инвестиции составляют s , постоянную долю национального продукта:

$$S = I = sY, \quad 0 < s < 1, \quad (1)$$

где

$$s \equiv S/Y \equiv \Delta S/\Delta Y.$$

Таким образом, s характеризует угол наклона функции и долгосрочных сбережений, которая проходит через начало координат. Поскольку угол наклона такой линии совпадает с отношением координат соответствующей точки, величина предельной склонности к сбережению, $\Delta S/\Delta Y$, совпадает со значением средней склонности к сбережению S/Y .

Y обозначает физический объем годового национального дохода (все потоки здесь и далее определены в годовом исчислении). Предполагается, что размеры национального

продукта достаточны для того, чтобы полностью привести в действие наличный запас капитальных благ (с должной поправкой на резервные мощности). Таким образом, мы можем считать Y национальным продуктом при условии *полного использования производственных мощностей*.

Итак, инвестиции текущего года, фигурирующие в уравнении (1), вызовут расширение производственных мощностей; масштабы такого расширения могут быть описаны следующим образом: $\Delta I = o\Delta Y$. Коэффициент o — показатель капиталоотдачи, величина, обратная определяемому технологическими условиями предельному отношению капитал-продукт $\Delta K/\Delta Y \equiv I/\Delta Y$. Другими словами, $o \equiv \Delta Y/\Delta K \equiv \Delta Y/I$, где K — капитальный запас, а ΔK , следовательно, равно величине чистых инвестиций. Другими словами, коэффициент o представляет собой среднее *потенциальное* годовое увеличение национального продукта, ставшее возможным благодаря инвестированию одного доллара или соответствующему росту капитального запаса, сочетающемуся с другими наличными ресурсами, главным образом с трудом. Отсюда oI — потенциальное увеличение годового национального продукта (т. е. увеличение производственной мощности), вызванное инвестициями данного года, I . Чтобы это увеличение производственного потенциала не повлекло за собой простого наращивания избыточных мощностей и тем самым не стало бы сдерживать будущие инвестиции и рост национального продукта, необходимо удовлетворить следующее условие:

$$\Delta Y = oI. \quad (2)$$

Национальный доход (совокупные расходы) будущего года должен вырасти по сравнению с уровнем данного года на величину, равную добавочной производственной мощности, обеспечиваемой I .

Из кейнсианской теории мультипликатора следует, что *увеличение* инвестиций вызывает рост национального дохода. В самом деле, при данной склонности к сбережению s , увеличение годового дохода ΔY , сопряженное с ростом годовых инвестиций на ΔI , может быть выражено в таком виде:

$$\Delta Y = \Delta I \frac{1}{s}, \quad (3)$$

где $1/s$ представляет собой мультипликатор. Тогда, подставляя уравнение (3) в уравнение (2), получим:

$$\Delta I \frac{1}{s} = oI. \quad (4)$$

Разделив обе части выражения (4) на I и умножив их на s , получаем

$$\frac{\Delta I}{I} = os. \quad (5)$$

При фиксированной величине капиталотдачи и данной склонности к сбережению полное использование ежегодного прироста производственных мощностей в рамках всей экономики достигается при росте инвестиций (по принципу сложных процентов) ежегодным темпом, равным os . Темп роста, равный os , — это темп равновесного экономического роста, или темп хозяйственного роста при полной загрузке производственных мощностей.

Поскольку предполагалось, что инвестиции (и сбережения) составляют постоянную долю национального продукта, из этого необходимо следует, что последний тоже должен расти темпом, равным os (процентов). Если это сразу не кажется очевидным, читатель может подставить osY вместо oI в выражение (2), тогда, разделив обе части выражения на Y , нетрудно убедиться в том, что действительно $\Delta Y/Y = os$. Принимая s равным, например, $0,12$ и $o = 1/3$ (что соответствует значению коэффициента капитал — продукт, равному 3), получим, что при полной загрузке производственных мощностей темп роста экономики равен 4% в год.

Ясно, что темп роста экономики при полной загрузке производственных мощностей изменяется прямо пропорционально s и o . Это вполне естественно, поскольку, чем большая доля s национального продукта сберегается и инвестируется (при данном коэффициенте капиталотдачи), тем больше увеличиваются производственные мощности, создаваемые благодаря этим инвестициям, и, следовательно, тем выше должны быть темпы роста национального продукта, препятствующие недоиспользованию производственных мощностей. Аналогичным образом: чем больше o , тем больше при любом заданном размере инвестиций увеличение производственных мощностей и, следовательно, тем значительней должен быть рост нацио-

нального продукта, который предотвращает образование избыточных мощностей.

Более тщательный разбор описываемой модели показывает, что условия равновесного роста экономики (или роста в условиях полной загрузки мощностей) в неявном виде заключают в себе уже знакомое нам кейнсианское условие равенства намечаемых сбережений планируемым инвестициям, но только здесь это условие перенесено с краткосрочного периода (когда размеры капитального запаса фиксированы) на долгосрочный (когда такой запас оказывается переменной величиной). Итак, отправной точкой анализа в рамках такой модели роста служит кейнсианское условие краткосрочного равновесия сбережений и инвестиций. Кроме того, эта модель содержит следующее требование: для реализации приращения продукта, вызванного данными инвестициями, на ту же величину должен вырасти и национальный доход. Но анализ мультипликационного механизма показывает, что этот результат может быть достигнут только с помощью дополнительных инвестиций. Размеры такого увеличения зависят от предельной склонности к сбережению, и, таким образом, мы снова приходим к соотношению (4).

Перепишем это уравнение в следующем виде: $\Delta I = osI$. Поскольку увеличение потенциального продукта, которому должно соответствовать увеличение дохода или спроса, можно описать как $oI = \Delta Y$, то равенство $\Delta I = osI$ превращается в $\Delta I = s\Delta Y = \Delta S$. Иначе говоря, условием равновесного роста экономики при расширяющемся капитальном запасе является сохранение первоначального равенства сбережений и инвестиций при совпадении между собой всех дальнейших приростов сбережений и инвестиций.

Обратим внимание еще на один аспект формулировки условий устойчивого, равновесного роста в модели Домара. Согласно ей, рост инвестиций (и дохода) задается создающим производственные мощности и мультипликативным (доходообразующим) эффектами инвестиций; при этом ничего не говорится о факторах, определяющих инвестиции, другими словами, отсутствует уравнение спроса на инвестиции — уравнение, которое могло бы дать нам какое-нибудь представление об их фактическом поведении.

Модель экономического роста Харрода

Исследования Домара на несколько лет предвосхитила ставшая теперь знаменитой модель экономического роста Харрода. Последний сосредоточил свое внимание на четкой формулировке в явном виде условий равновесия намечаемых сбережений и инвестиций в расширяющейся экономике. Модель Харрода, основанная на принципе акселерации, к тому же отражала положения теории инвестиционного спроса. В анализе Харрода равновесие сбережений и инвестиций должно рассматриваться в общем контексте экономического роста потому, что, во-первых, сбережения являются функцией от *уровня* дохода и, во-вторых, капиталовложения (в силу принципа акселерации инвестиционного спроса) представляют собой — по крайней мере частично — функцию от *прироста* дохода. Но если условием осуществления инвестиций служит увеличение дохода, то вслед за повышением дохода будут расти и сбережения. Следовательно, поддержание равновесия между (намечаемыми) сбережениями и инвестициями требует также увеличения инвестиций. Проблема заключается в следующем: как определить темп роста, способный обеспечить указанное равенство.

Решение проблемы можно начать с использования традиционного условия макроэкономического равновесия:

$$S = I. \quad (6)$$

Кроме того, предполагается, что сбережения (S) представляют собой постоянную долю (s) дохода, т. е.:

$$S = sY, \quad 0 < s < 1, \quad (7)$$

где, как и раньше, символ s используется для обозначения постоянной средней (а следовательно, и предельной) склонности к сбережению. В соответствии с принципом акселерации полагаем, что инвестиции составляют постоянную долю в приросте продукции

$$I = \alpha \Delta Y, \quad (8)$$

где α представляет собой коэффициент акселерации, $\Delta K / \Delta Y$ — определяемый техническими факторами предельный капитальный коэффициент. Подстановка (7) и (8) в соотношение (6) позволяет перейти к следующему выра-

жению:

$$sY = \alpha \Delta Y. \quad (9)$$

Разделив обе части равенства (9) на α и Y , мы можем определить темпы роста национального дохода:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{s}{\alpha} \quad (10)$$

Таким образом, условием постоянного сохранения равенства между намечаемыми сбережениями и инвестициями служит постоянный темп увеличения национального продукта, равный s/α . Например, при $s = 0,12$ и $\alpha = 3$ темп равновесного экономического роста составит 4% в год.

Заметим, что равновесный темп роста будет менять свою величину в том же направлении, что и s , и в обратном изменению α . В рамках данной модели такие соотношения представляются довольно естественными. Чем большая доля дохода сберегается, тем больше должен быть и темп роста национального продукта, чтобы механизм акселерации вызвал к жизни инвестиции, достаточные для поглощения планируемых сбережений. Аналогично, чем меньше акселератор α , тем меньше инвестиции, индуцируемые заданным увеличением национального продукта, а следовательно, тем выше темп экономического роста, требуемый для поглощения данной суммы сбережений.

Ожидания и равновесный экономический рост: «гарантированный» («warranted») темп роста

В модели Харрода величина ΔY , фигурирующая в уравнении спроса на инвестиции (8), в сущности представляет собой *ожидаемое* изменение дохода или продукта. Коль скоро принимаемые в настоящее время инвестиционные решения относятся к событиям (продажам) последующего периода, то, как бы ни формировались ожидания — исходя из анализа текущей ситуации или на основе опыта недавнего прошлого, — эти решения должны принимать в расчет ожидаемые будущие события. Следовательно, по Харроду, равновесный темп роста должен обеспечивать реализацию этих ожиданий, а это, в свою очередь, будет означать осуществление инвестиционных планов.

Вводя в рассмотрение влияние ожиданий, Харрод назвал равновесный темп *гарантированным темпом эко-*

номического роста. Гарантированный темп — это такой темп экономического роста, при котором фирмы, ведущие предпринимательскую деятельность, считают правильными принятые ими ранее инвестиционные решения; эти решения оказываются адекватными в том смысле, что размеры (дополнительного) капитального запаса в точности соответствуют тем, какие необходимы для производства дополнительной продукции.

Акселератор и капитальный коэффициент

Каков же этот «адекватный» размер капитала? Кажется, что ответ на этот вопрос может дать величина α , коэффициент акселерации в выражении (8). И все же α , несомненно, представляет собой коэффициент, который определяется поведением участников хозяйственного процесса. Он показывает, что предприниматели будут реагировать на увеличение дохода, равное ΔY , инвестированием суммы, равной $\alpha \Delta Y$, и соответствующим увеличением капитального запаса. Однако для того, чтобы величина s/α действительно выражала темп равновесного экономического роста, показатель α должен представлять собой нечто большее, нежели просто поведенческий коэффициент, — он должен характеризовать определяемый техническими условиями предельный капитальный коэффициент. Это объясняется тем, что равенство между инвестициями и сбережениями предполагает согласованность в рамках системы планируемых расходов, но такой согласованности еще не достаточно для обеспечения равновесия. Чтобы темп экономического роста, при котором достигается согласованность в системе планируемых расходов, мог обеспечивать также полную загрузку мощностей — а следовательно, гарантировать реализацию ожиданий, — коэффициент α , характеризующий реакцию предпринимателей на рост дохода, должен иметь какую-то конкретную, поддающуюся определению величину. Размеры индуцированных (или производных) инвестиций, которые осуществляют фирмы-производители, должны точно совпадать с капитальными вложениями, которые требуются при данной величине технического коэффициента капитал — продукт для создания дополнительных мощностей, обеспечивающих рост (реального) дохода на величину ΔY . Когда индуцированные инвестиции оказываются больше или меньше

капитальных вложений, определяемых техническим капитальным коэффициентом, неизбежно возникает излишек или нехватка мощностей, и произведение $\alpha \Delta Y$ не удовлетворяет уравнению спроса на инвестиции. Таким образом, если предполагается, что это уравнение действительно описывает поведение инвестиций, то величина α необходимо должна характеризовать капитальный коэффициент, определяемый соответствующими техническими условиями.

Короче говоря, чтобы гарантированный темп экономического роста Харрода s/α оказался действительно равновесным темпом роста, α должна быть равна величине, обратной коэффициенту предельной капиталоотдачи o в модели Домара. Поскольку же в моделях Домара и Харрода фигурирует одна и та же величина s , это равносильно утверждению, что s/α должно быть равно os , т. е. равновесному темпу экономического роста, по Домару. При условии, что $\alpha = 1/o$, гарантированный темп роста обеспечивает не только равенство между планируемыми сбережениями и инвестициями, он обеспечивает также и рост экономики в условиях полной загрузки производственных мощностей. Мы уже видели, что темпы экономического роста при полной загрузке мощностей в модели Домара в неявном виде предполагают равенство между намечаемыми сбережениями и инвестициями. Значит, темпы экономического роста, рассматриваемые в моделях Домара и Харрода, совпадают между собой.

Естественный (natural) темп экономического роста

Кроме понятия гарантированного темпа, Харрод ввел в литературу, посвященную проблемам экономического роста, другое, не менее известное понятие — *естественный*, достигающий предела (ceiling) темп роста. Последний представляет собой такой темп роста, который в условиях полной занятости определяется темпами роста предложения труда и темпом роста производительности труда, представляя собой сумму этих величин³. Иначе говоря, естественный темп — это максимальный темп роста, которого может достичь экономика при заданных возможностях расширения предложения труда и повышения его производительности. Во избежание недоразумений, которые может вызвать термин «естественный», необходимо подчеркнуть, что в модели Харрода (в противоположность

другим моделям) этот темп роста складывается *не* в результате свободного взаимодействия рыночных сил: речь идет лишь о максимальных темпах расширения производства. Необходимо также отметить, что естественный темп роста — это темп роста экономики в условиях полной занятости, в отличие от гарантированного, или равновесного, темпа экономического роста, который предполагает иное условие — хозяйственное развитие при полной загрузке производственных мощностей.

В центре внимания Харрода находилось различие между естественным и равновесным (или гарантированным) темпами экономического роста: ведь из его модели следует, что равенство между указанными темпами — просто дело случая. Если же естественный и равновесный темпы различаются между собой, это — в зависимости от обстоятельств — может повергнуть экономику в состояние долговременной стагнации или столь же долговременной инфляции.

Так, если темп гарантированного роста оказывается выше естественного, экономика будет тяготеть к долговременному застою. Причина этого заключается в следующем: после того, как исчерпаны все возможности дополнительного предложения трудовых ресурсов, фактический темп роста просто не может достичь уровня «гарантированных» темпов, поскольку экономика сталкивается с недостатком намечаемых инвестиций — инвестиций, вызванных к жизни благодаря акселерационному эффекту. Намечаемые сбережения неизменно будут превышать планируемые инвестиции; в результате этого размеры совокупного предложения будут превышать совокупный спрос, что и обусловит развитие процессов стагнации. (Другими словами, поскольку гарантированный темп роста — это темп роста при полной загрузке производственных мощностей, можно утверждать, что накопление незагруженных мощностей в результате того, что экономика неспособна реализовать темпы роста, соответствующие полной загрузке мощностей, постоянно будет воздвигать барьеры на пути дальнейшего увеличения инвестиционных расходов.) Вместе с тем, как отмечалось выше, существуют пределы увеличению темпа роста, налагаемые наличием трудовых ресурсов, а следовательно, темпы фактического роста могут превышать естественный темп лишь на протяжении коротких периодов. Следовательно, траектория фактиче-

ского роста, как правило, должна лежать ниже траектории равновесного роста.

В обратной ситуации, когда естественный темп роста Харрода превышает гарантированный, экономика попадает в полосу затяжной инфляции⁴. Показав, что фактический темп экономического роста в таких условиях будет постоянно стремиться превзойти гарантированный, или равновесный, темп, Харрод заключает, что возникающий в этом случае хронический избыток (по сравнению с планируемыми сбережениями) намечаемых инвестиций — инвестиций, которые обусловлены действием акселерационного эффекта, — и обнаруживающаяся в этом случае напряженность в использовании производственных мощностей вызовут к жизни долговременные инфляционные тенденции.

Независимо от решения вопроса о том, можно ли причины долговременного застоя (или длительной инфляции) объяснять так, как это делает Харрод, несомненно одно: в моделях Харрода и Домара полная занятость трудовых ресурсов и полная загрузка производственных мощностей могут достигаться *одновременно* лишь по воле случая. Такое стечение обстоятельств определяется случайным совпадением гарантированного темпа роста, или темпа роста при полной загрузке производственных мощностей ($s/\alpha = os$), и естественного темпа роста, или темпа роста в условиях полной занятости ($n + g$). (См. примечание 3.) В силу того, что все величины — s , $\alpha = 1/o$, n и g , — по-видимому, можно считать постоянными, нет никаких оснований полагать, что они обнаружат способность «приспособляться» к сложившейся ситуации, иначе говоря, что в случае несовпадения гарантированного и естественного темпов экономического роста какой-либо из параметров будет менять свою величину таким образом, чтобы обеспечить восстановление равенства между этими темпами.

Некоторые предпосылки модели

Положение о том, что темпы расширения предложения труда и повышения его производительности представляют экзогенно заданные постоянные величины, по большей части не вызывает особых возражений. Между тем из этого вовсе не следует, что все разделяют подобные представления. Скорее всего, наши знания о факторах,

определяющих темпы дополнительного предложения труда и роста производительности, столь ограничены, мы сталкиваемся с таким недостатком систематических представлений в этой области, что лучше рассматривать указанные величины как экзогенно заданные. Другими словами, предположение о том, что эти темпы роста определяются экзогенно и не меняют своих значений на протяжении рассматриваемого периода, следует рассматривать просто как признание нашего невежества.

Что же касается трактовки в литературе поведения величин s , α и o , здесь дело обстоит совсем иначе. Предположение о постоянной величине этих параметров родилось в результате долгих и зачастую весьма ожесточенных споров.

Предположение о постоянном соотношении капитал — продукт

В моделях Харрода и Домара неявно присутствует предположение, согласно которому отношение между уровнем национального продукта Y и капитальным запасом K , необходимым для производства этого продукта, остается постоянным. Отдельные исследователи связывают подобное предположение со специфической формой рассматриваемой производственной функции $Y = F(K, L)$, с функцией, изокванты которой параллельны координатным осям, и, следовательно, количество вовлекаемых в производство капитала и труда регулируется жесткой пропорцией между ними (пропорция K/L задается наклоном луча, проведенного из начала координат через вершины углов соответствующих изоквант). Для производственной функции, характеризваемой столь жестким соотношением между трудом и капиталом, эластичность замещения одного фактора производства другим равна нулю. Таким образом, если размеры капитала растут быстрее, чем ресурсы труда, а следовательно, и объем продукта (иначе говоря, если темп, обеспечивающий полную загрузку производственных мощностей, или гарантированный темп, превышает естественный темп роста, или темп роста в условиях полной занятости), то такое углубление структур капитала (capital deepening) не сопровождается замещением труда капиталом — таким замещением, которое позволило бы избежать недогрузки производственных мощностей. Равным

образом и труд не может замещать капитал, если темп расширения трудовых ресурсов в условиях полной занятости превосходит темп увеличения объема капитала.

Защитники моделей Домара и Харрода нередко ссылаются на то, что предпосылка о жестких производственных коэффициентах используется также во многих других случаях. И в тех случаях, когда сам вид производственной функции допускает свободное замещение капитала трудом (и наоборот), в ходе такого замещения, согласно их утверждениям, обнаруживается жесткость цен на факторы производства, а это в свою очередь может самым неблагоприятным образом сказаться на хозяйственных (рыночных) стимулах, которые необходимы для того, чтобы побудить предпринимателей к соответствующему замещению. Можно ожидать, например, что замещение труда капиталом повлечет за собой уменьшение предельного продукта капитала, а тем самым и падение нормы прибыли. Если к тому же принять в расчет неопределенность в отношении доходов, которые в последующий период принесут долгосрочные инвестиции, мы неизбежно должны будем прийти к выводу о существовании приемлемой для предпринимателей минимальной нормы прибыли, равной премии за риск. Тем самым устанавливается минимальный уровень нормы прибыли, ставящий предел дальнейшему углублению структуры капитала. Если капиталовооруженность и капиталоемкость (иными словами, величины K/L и K/Y , а следовательно, α и o), определяющие такой минимальный уровень нормы прибыли, меньше, чем соответствующие показатели, необходимые для того, чтобы довести гарантированный темп экономического роста до естественного, то гарантированный темп будет все время превышать естественный. Минимальный предел, до которого могут опуститься процентные ставки (такой предел обычно выводится из существования ликвидной ловушки Кейнса или из административных издержек и премий за риск по ссудам частным заемщикам), по утверждению этих авторов, также может выступать в качестве одного из барьеров на пути замещения труда капиталом.

В противном случае, когда темпы роста экономики, соответствующие условиям полной занятости, превосходят темпы роста при полной загрузке производственных мощностей, можно ожидать, что замещение капитала трудом будет связано с уменьшением предельного продукта труда

и тем самым со снижением уровня реальной заработной платы. Но здесь может сыграть роль существование минимально приемлемого уровня реальной заработной платы: в современных условиях указанное обстоятельство, вероятно, более чем когда-либо прежде, способно нарушить процесс замещения, а следовательно, несовпадение между этими темпами экономического роста так и не исчезнет.

Вообще же, как нам представляется, здесь сам предмет спора не слишком существен. Справедливость моделей Харрода и Домара не зависит от предположения об абсолютной жесткости производственных коэффициентов, а следовательно, и от того, следует ли считать фиксированными величины α и o . Все, что требуется, — это лишь посылка, согласно которой всякий раз в случае несовпадения темпа роста, предполагающего полную загрузку производственных мощностей, и темпа роста, соответствующего условиям полной занятости, требующиеся (*suitable*) изменения в соответствующих соотношениях желаемых величин — K/L и K/Y — не происходят или не могут происходить настолько *быстро*, чтобы полностью предотвратить появление неиспользуемого капитала и незанятого труда. Рассмотрим, например, случай превышения темпа экономического роста при полной загрузке производственных мощностей над темпом роста, соответствующего условиям полной занятости; в такой ситуации становится реальной перспектива образования излишних мощностей и праздного капитала, а следовательно, перспектива нарушения процессов экономического роста. Единственный выход из подобной ситуации может выглядеть следующим образом: 1) замещение труда капиталом, 2) в результате — рост капиталоемкости производства, 3) увеличение α или снижение обратного ему показателя o , тем самым обеспечивается 4) уменьшение s/α или os . Рассмотрим несколько подробней особенности этого процесса. Когда меняются относительные размеры капитала и труда, занятых в производстве, претерпевают изменения и виды работ, выполняемые трудом, и формы использования капитала, иначе говоря, осуществляется переход к иным методам производства. Все это требует определенного времени, причем нередко довольно продолжительного, скажем, измеряемого годами. Ведь при этом требуется составить новые производственные планы, уладить все вопросы финансирования, необходимо изготовить и установить новые виды

машин и оборудования и т. п. На практике, таким образом, задача отнюдь не выглядит как некое удобное и простое соединение дополнительного количества однородного капитала с иным количеством столь же однородного труда. Полагать обратное, т. е. прямо или косвенно исходить из того, что даже при полной гибкости цен необходимые корректировки в подобных условиях могут осуществляться достаточно быстро, исключая возможность неполного использования капитала, — это значит исходить из посылки, находящейся в вопиющем противоречии с действительностью.

Каковы бы ни были достоинства приведенной аргументации, они не оттолкнули исследователей от разработки моделей роста, которые *inter alia* предполагают беспрепятственное замещение труда капиталом и гибкость цен на факторы производства. Последствия принятия этих предположений стали детально изучаться в 50-х годах; это привело к появлению новой важной группы моделей экономического роста — так называемых неоклассических моделей (более подробно такие модели описаны в следующей главе).

Предположение о постоянной норме сбережения

Даже те, кто разделяет представление о том, что производственные коэффициенты можно считать фиксированными (или *квазификсированными*), высказывают сомнения по поводу правомерности предположения о постоянной норме сбережения. В противовес обычно высказывается предположение о существовании различных норм сбережения, характеризующих поведение наемных работников и получателей доходов в форме прибыли. При этом признается, что норма сбережения получателей прибыли превышает уровень соответствующего показателя, исчисленного для наемных работников, поэтому изменения в *распределении* дохода между прибылью и заработной платой ведут к изменениям совокупной нормы сбережений. Рассмотрим следующий пример. Коль скоро отличительной чертой превышения естественного темпа экономического роста над гарантированным темпом служат, по Харроду, инфляционные процессы, то при росте цен, опережающем рост заработной платы, национальный доход будет перераспределяться в пользу получателей прибыли,

а последние сберегают относительно большую часть дохода. Это приведет к повышению совокупной нормы сбережений и, следовательно, к повышению гарантированного темпа экономического роста. Подобным же образом дефляционные тенденции, возникающие в ситуации, когда гарантированный темп экономического роста превышает естественный темп, обуславливают изменения в распределении доходов, связанные с уменьшением прибыли, приводят к соответствующему уменьшению величины s , а вместе с тем и гарантированного темпа экономического роста или темпа экономического роста, предполагающего полную загрузку производственных мощностей. Короче говоря, на смену константе s приходит переменная величина, которая зависит от характера распределения доходов.

Другой способ трактовки нормы сбережений как переменной величины — способ, особенно часто используемый в моделях экономического роста, — заключается в том, чтобы считать норму сбережений возрастающей функцией от темпа роста дохода. Подобный подход представляется вполне оправданным, если на формировании сбережений в какой-то мере сказывается жизненный цикл (life cycle) хозяйственной активности получателей доходов: темп роста в каждый данный момент времени оказывает влияние на относительные масштабы сбережений, откладываемых лицами трудоспособного возраста и используемых для текущего потребления пенсионерами. Аналогичный результат можно получить и исходя из гипотезы о зависимости сбережений от относительного дохода, выдвинутой Дьюзенберри.

Существуют и иные возможности введения в модель нормы сбережения в качестве переменной величины⁵. Если пойти в своих предположениях достаточно далеко, можно даже принять следующую гипотезу: поскольку s представляет собой меняющуюся величину, сбережения могут как бы приспосабливаться к инвестициям всякий раз, когда те снижаются, например, в силу того, что не могут быть достигнуты такие темпы экономического роста, которые обеспечивают полную загрузку производственных мощностей. Переход к равновесному экономическому росту в таких случаях будет осуществляться в результате сокращения нормы накопления и соответствующего увеличения удельного веса потребления. Рассуждения такого рода, к сожалению, напоминают нам представления,

царившие в докейнсианскую эру экономической науки, в эру, когда незыблемым считался закон Сэя. Конечно, существуют, как отмечалось выше, некоторые основания считать пределы приспособления нормы сбережения s достаточно широкими, и все же неизбежно возникают серьезные сомнения в том, можно ли считать эти пределы настолько широкими, что вообще утрачивает смысл проблема, выдвинутая Домаром и Харродом,— проблема определения таких темпов экономического роста, которые необходимы для непрерывного поддержания равновесного отношения между капиталом и объемом производимой продукции (между сбережениями и инвестициями).

Университет Штата Нью-Йорк (г. Буффало)

¹ См.: D o m a r E. D. Capital Expansion, Rate of Growth and Employment.— *Econometrica* 14 (April 1946), p. 137—147, и Expansion and Employment.— *American Economic Review* 37 (March 1947), p. 34—55. Обе эти статьи были перепечатаны в качестве очерков в кн.: D o m a r E. D. Essays in the Theory of Economic Growth. New York, Oxford University Press, 1957, гл. 3 и 4.

² См. статью: H a r r o d R. F. An Essay in Dynamic Theory.— *Economic Journal* 49 (March 1939), p. 14—33, перепечатанную в: H a r r o d. Economic Essays. London, Macmillan & Co., 1952, p. 254—277, и Towards a Dynamic Economics. London, Macmillan & Co., 1948, особенно лекцию 3.

³ Обозначим через Y_f уровень национального продукта, соответствующий полной занятости трудовых ресурсов, L . Кроме того, пусть P представляет собой объем продукции, приходящийся на один отработанный человеко-час в условиях полной занятости; другими словами, $P = Y_f/L$. Соответственно в период t $Y_f(t) = L(t) \cdot P(t)$. Допустим теперь, что рост предложения труда (выраженного в человеко-часах) носит экзогенный характер; будем полагать, что предложение расширяется с одной и той же заданной скоростью, скажем, со скоростью n процентов. С помощью формул экспоненциального роста это можно математически выразить следующим образом: $L(t) = L_0 e^{nt}$. Положим далее, что производительность труда непрерывно повышается, и скорость такого роста составляет g процентов. Как и предшествующее уравнение, это соотношение можно записать в виде экспоненциальной функции: $P(t) = P_0 e^{gt}$. Подставив два последних уравнения в первое, прологарифмировав полученное выражение, а затем дифференцируя его по t , получим темп роста, $Y_f(t)$, или естественный темп роста, по Харроду, равный $n + g$.

⁴ Поскольку все фигурирующие в модели величины заданы в *реальном* выражении и вводить *денежную* заработную плату, определяющую уровень цен, нет особой нужды, в настоящее время Харрод (а также ряд других авторов) мог бы трактовать этот про-

цесс как относительный рост цен в сфере потребления. На протяжении последних лет Харрод высказывался в поддержку предложений, предусматривающих осуществление «политики доходов».

⁴ Подробный разбор различных предпосылок, позволяющих использовать величину s в качестве переменной, содержится в кн. H a m b e r g D. Models of Economic Growth. New York, Harper & Row, 1971, p. 128—135.

18. НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РОСТА

Карл Шелл

Еще представители классической политической экономии, включая А. Смита, считали центральной темой своих исследований экономическую динамику, «межвременные» хозяйственные сопоставления (intertemporal economics); впоследствии Ирвинг Фишер, Джон Мейнард Кейнс и многие представители современной экономической теории продолжали уделять огромное внимание этим вопросам. Чтобы понять, как отдельные индивидуумы и общество в целом делают выбор между текущим и будущим потреблением, межвременной экономической анализ разрабатывает такие «классические» темы, как сбережения, инвестиции и накопление богатства.

В начале 50-х годов в центре экономической теории стояли главным образом вопросы общего равновесия. То был период триумфа достижений Эрроу, Дебре, Маккензи¹. Модель общего равновесия, по определению, обладает микроэкономической структурой, причем в своем первоначальном виде она была по большей части «единовременной» (intratemporal). Впрочем, хотя в теории тех лет были еще слабо выражены специфические черты межвременного выбора технологий и рынков, подобные трактовки все же позволяли учитывать «товары, относящиеся к тому или иному моменту времени». Начало 50-х годов было отмечено также повышенным интересом к проблемам экономического роста со стороны политических деятелей. Этот интерес определялся двумя взаимосвязанными факторами: во-первых, общей обстановкой «холодной» войны и осознанием роли экономического соревнования между СССР и США; во-вторых, повсеместно возросшим вниманием к менее развитым в экономическом отношении странам.

Час возрождения интеллектуального интереса к процессу экономического развития пробил в середине

50-х годов. В 1956 г. «The Quarterly Journal of Economics» опубликовал статью Роберта М. Солоу «К вопросу о теории экономического роста» («A Contribution to the Theory of Economy Growth»). Свой анализ Солоу выдержал в традициях макроэкономической теории, иначе говоря, его анализ отличался высокой степенью агрегированности. В статье фигурировали четыре основные экономические величины: потребление, инвестиции, капитал и труд. Прямое и косвенное влияние идей предшественников (прежде всего таких экономистов, как Кнут Викассель, Фрэнк П. Рамсей, Рой Харрод, Евсей Домар и Джеймс Тобин) в работе Солоу более чем очевидно, поэтому нет ничего странного в том, что ряд изложенных им положений был независимо развит и опубликован в том же году Тревором У. Суэном².

Тем не менее исходной точкой отсчета для периода углубленной разработки теории, которую впоследствии окрестили «неоклассической теорией экономического роста», послужила именно публикация статьи Солоу в 1956 г. И дело тут не только в том, что взгляды Солоу отличались достаточной простотой и четкостью, обеспечивавшими им широкое распространение, но и в том, что его работа уже тогда содержала в зародыше многие важные теоретические усовершенствования, которые получили известность в последующий период.

Односекторная технология (the One-Sector Technology)

Начнем изложение теории с очень простого и частного вопроса — рассмотрения односекторной технологии; такой анализ удобен тем, что дает возможность на элементарном примере раскрыть содержание некоторых основных понятий. После такого введения нетрудно будет перейти к обобщениям и усложнению модели.

Итак, предполагается, что в момент t производится поток однородной продукции, $Y(t)$; при этом имеет место взаимодействие двух факторов — используемого в данный момент парка машин (или капитала), $K(t)$, и занятой на тот же момент рабочей силы, $L(t)$. Будем полагать, что технологически эффективная комбинация «затраты — выпуск» описывается производственной функцией $F(\cdot)$,

так что $Y(t) = F(K(t), L(t), t)$. Чтобы еще более упростить рассматриваемый пример, исключим технологические изменения, т. е. положим $\partial F / \partial t \equiv 0$, тогда указанное соотношение между затратами и выпуском может быть переписано в следующем виде:

$$Y(t) = F(K(t), L(t)).$$

Что же представляет собой однородный продукт Y ? На этот вопрос часто дают такой ответ: однородным называется продукт, который может быть с одинаковым успехом использован как для потребления, так и для инвестирования. В частности, если $C(t)$ представляет собой потребление в момент t , а $Z(t)$ — инвестиции в момент t , то можно записать следующее неравенство: $C(t) + Z(t) \leq Y(t)$. В такой трактовке Y иногда представляется в виде какого-то придуманного товара, нечто вроде «пузанчиков» (shmoos) — героев карикатур комиксов Эла Каппа. В действительности Y служит в наших рассуждениях лишь «вспомогательной переменной» и при анализе односекторной технологии ее можно легко опустить. Технологические возможности могут быть описаны рядом различных сочетаний выпусков и затрат, осуществимых в пределах данной технологии, T ; последнюю будем задавать следующим выражением:

$$T = \{(C, Z, K, L) : C \geq 0, Z \geq 0, K \geq 0, L \geq 0, C + Z \leq F(K, L)\}.$$

Зависимость технологии от времени здесь (а также в последующем изложении) в явном виде не указывается. Приведенное выше выражение следует читать таким образом: осуществимый производственный план представляет собой сочетание неотрицательных выпусков и затрат, $(C, Z, K, L) \geq 0$, удовлетворяющих следующему соотношению, складывающемуся в производстве: $C + Z \leq F(K, L)$. Следовательно, если предположить, что затраты K и L фиксированы, потребительские и инвестиционные товары могут замещать друг друга при движении вдоль технологически эффективной границы производственных возможностей.

Рассмотрим рис. 1, на котором отрезок прямой, очерченный жирной линией, обозначает границу производственных возможностей, или *PPF* (production possibility fron-

tier). Важной характеристикой модели служит постоянное равенство между ценой предложения потребления и ценой предложения инвестиций (на нашем рисунке отрезок прямой PPF на всем своем протяжении имеет наклон, равный -1). Если же такое равенство рыночных цен (а при иных предположениях цен «общественного спроса» — *social demand prices*) на потребление и инвестиции не соблюдается, то структура выпуска продукции будет полностью определяться товаром, имеющим более высокую цену.

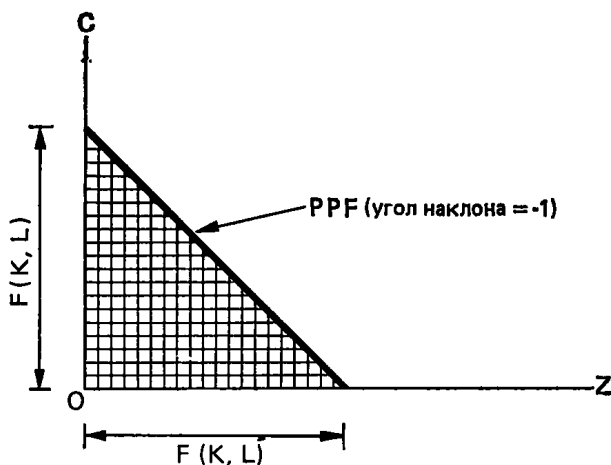


Рис. 1

Рассмотрение этого, как нетрудно убедиться, очень частного случая технологии лежит в основе многих макроэкономических моделей, в том числе в основе интерпретации Джоном Р. Хиксом «кейнсианской системы» — интерпретации, использующей кривые $IS - LM$ ³. Нужно отметить, что решающей чертой рассматриваемой модели служит не то обстоятельство, что абсолютная величина наклона PPF равна единице, а то, что угол наклона остается постоянным. И в тех случаях, когда угол наклона равен любой другой постоянной величине, простейшая замена переменных позволяет вернуться в аналогичный «односекторный мир».

Предположение о неизменной эффективности при изменении масштабов производства определяет следующее обстоятельство: производственная функция является положительно однородной первой степени относительно своих

аргументов; другими словами, для каждой положительной скалярной величины θ при $Y = F(K, L)$ будет соблюдаться равенство $\theta Y = F(\theta K, \theta L)$. Например, удвоение каждого вида затрат при сохранении прежней эффективности технологии обеспечивает увеличение размеров выпуска в два раза. Отсюда напрашивается обобщение, позволяющее распространить наш анализ также на случай уменьшающейся эффективности расширения масштабов производства. Это всегда можно сделать, введя условные переменные, характеризующие некие дополнительные факторы производства («предпринимательская деятельность?»), или приняв во внимание существование реальных факторов производства, запас которых ограничен (например, природные ресурсы)⁴. При уменьшающейся эффективности могут отсутствовать равновесные состояния системы, а в тех случаях, когда они существуют, их изучение может не представлять особого интереса. Но отсутствие равновесных состояний не должно здесь служить помехой серьезному анализу. Гораздо более трудные проблемы возникают в тех случаях, когда предполагается возрастающая эффективность при изменении масштабов производства. Анализ оптимальных планов централизованного развития в случаях растущей эффективности производства оказывается намного сложнее, но это вовсе не означает, что подобный анализ вообще невозможен. Особенно важно отметить в связи с этим, что при постоянно растущей эффективности по мере увеличения масштабов производства конкуренция, как правило, перестает быть определяющим фактором хозяйственного развития, вследствие чего в большинстве случаев приходится отказываться от предпосылки, предполагающей функционирование рыночной структуры — структуры, которая больше других понятна экономистам.

Прибегнем к следующей замене переменных: $\theta = 1/L$; тогда в силу предположения о том, что эффективность при изменении масштабов производства остается неизменной, можно записать: $Y/L = F(K/L, L/L)$. Обозначим теми же прописными буквами средний размер рассматриваемых величин в расчете на одного занятого, например $y = Y/L$. Перепишем теперь приведенное выше выражение следующим образом:

$$y = F(k, 1) = f(k).$$

Продукция на одного занятого является функцией капиталовооруженности, и только капиталовооруженности труда, что отражает глубинные соотношения, складывающиеся в тех случаях, когда при изменении масштабов производства эффективность остается неизменной.

Непрерывная производственная функция

Когда производственная функция непрерывна и дифференцируема, можно выразить предельные продукты через соответствующие производные. Тогда предельный продукт капитала характеризуется величиной $\partial Y / \partial K = f'(k)$. Предельный продукт труда равен $\partial Y / \partial L = f(k) - kf'(k)$. К этому и сводится основная теорема в теории двойственности (duality theory); в соответствии с этой теоремой в условиях экономики, не ставящей своей целью извлечение прибыли, величины предельных продуктов характеризуют степень редкости соответствующего фактора с общественной точки зрения. Известно также, что в условиях конкурентной (максимизирующей прибыль) экономики при отсутствии внешних эффектов (externalities) владельцы факторов производства вознаграждаются в соответствии с величиной предельных продуктов этих факторов, следовательно,

$$r = f'(k) \text{ и } w = f(k) - kf'(k),$$

где r и w представляют собой соответственно конкурентную норму ренты и конкурентную величину заработной платы, выраженные в единицах продукта. Более того, r и w оказываются при этом оптимальными «теневыми» ставками ренты и заработной платы. Взаимозависимость капиталовооруженности и вознаграждения владельцев факторов может быть охарактеризована с помощью кривых, приведенных на рис. 2. Здесь показан случай уменьшающейся эффективности при расширении масштабов производства, вторая производная $f''(k)$ отрицательна на протяжении всего рассматриваемого интервала. Касательная к кривой, которая характеризует производственную функцию, выраженную показателем производительности труда (другими словами, производственную функцию, рассчитываемую как объем выпускаемой продукции на одного занятого, $f(k)$) образует положительный угол α

с осью абсцисс. Тангенс угла α равен $f'(k)/(k + w) = f'(k)$. Отрезок w также равен соотношению между заработной платой и рентой, поскольку $w/r = (f(k) - kf'(k))/f'(k)$.

Существование таких производных не может считаться обязательным условием для определения цен на факторы производства. На рис. 2б при $0 < k < k^*$ предельный

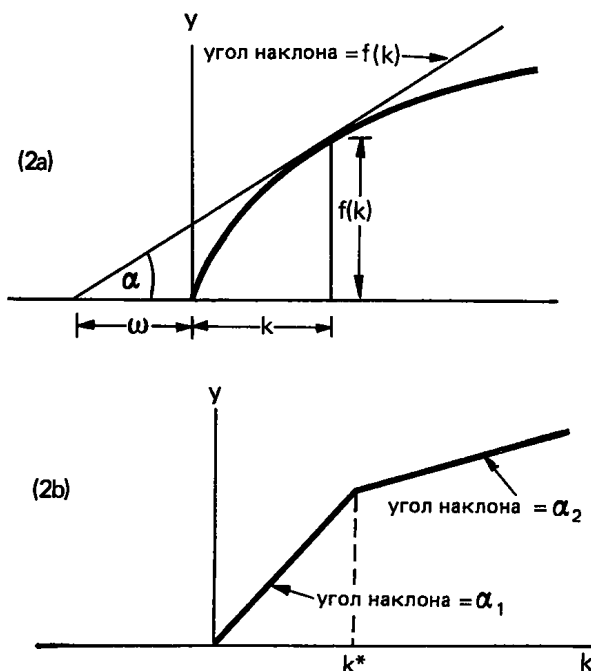


Рис.2

продукт капитала равен α_1 ; вследствие того что касательная к кривой производственной функции проходит через начало координат, предельный продукт труда оказывается равным нулю. При $k > k^*$, $MP_k = \alpha_2$ и $MP_L = f(k) - \alpha_2 k$. Для $k = k^*$ предельные продукты определены, но такое определение неоднозначно,

$$\alpha_2 \leq MP_k \leq \alpha_1 \text{ и } MP_L = f(k^*) - k^* MP_k.$$

В случае гладкой, строго выпуклой вверх функции, которая изображена на рис. 2а, где $f''(k) < 0$, можно видеть, что между k и w существует однозначная зависимость, причем $d\omega/dk > 0$.

Экономические законы динамики

Будем полагать, что темпы расширения численности рабочей силы остаются постоянными, иначе говоря $\% \Delta L = n > 0$, где n представляет собой естественный (так сказать, биологический) темп роста. В условиях, когда время предполагается непрерывным, этот процесс может быть описан простым дифференциальным уравнением $(dL/dt) = nL$; если для обозначения дифференцирования по времени мы воспользуемся точками, это соотношение можно переписать следующим образом:

$$\dot{L} \equiv dL/dt, \quad \dot{L}/L = n.$$

Инвестиции определяются как приращение запаса капитала; если абстрагироваться для простоты изложения от амортизации, то $\dot{K} = Z$, где Z — чистые или полностью совпадающие с ними в нашем примере валовые инвестиции. Прирост капиталовооруженности, выраженный в процентах, совпадает с темпами увеличения капитала (за вычетом процента увеличения численности рабочей силы), или

$$\frac{\dot{k}}{k} = \frac{\dot{K}}{K} - \frac{\dot{L}}{L} = \frac{Z}{K} - n.$$

Уравнение роста может быть также выведено на основе логарифмического дифференцирования тождества $k = K/L$ оно может быть записано следующим образом:

$$\dot{k} = z - nk,$$

где $z = f(k)$ представляет собой среднюю величину инвестиций, приходящуюся на одного занятого.

Равновесные состояния

На рис. 3 выпуск продукции в расчете на одного занятого, $f(k)$, представлен в форме строго выпуклой функции. На этом же рисунке проведен луч nk . Предполагается, что значения производственной функции, которая выражена через объем производства, приходящийся на единицу труда, при небольшой (ненулевой) капиталовооруженности расположены выше, а при очень большой капиталовооруженности — ниже указанного луча. В силу того что $f(k) - nk = \dot{k} + c$, при данной капиталовооруженности разница между кривой, описывающей производственную функцию, и лучом характеризует размеры

«излишнего» продукта, пригодного для потребления или увеличения капиталовооруженности. Точка пересечения луча и кривой описывает максимально устойчивое соотношение между капиталом и трудом, \tilde{k} . Для значений, отличных от \tilde{k} , даже в условиях, когда весь продукт сберегается и инвестируется, средние инвестиции, рассчитываемые на одного занятого, будут меньше, чем это необходимо

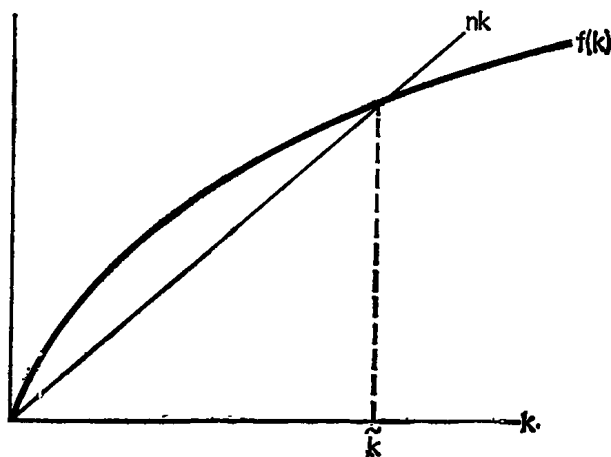


Рис. 3

для поддержания постоянной капиталовооруженности при растущей численности населения.

Стационарное состояние (или путь сбалансированного роста) характеризуется траекторией, вдоль которой темпы увеличения капитала и труда оказываются одними и теми же, т. е. траекторией, для которой соблюдается условие $(\dot{K}/K) = (\dot{L}/L) = n$, или $\dot{k} = 0$. Из рис. 3 можно видеть, что существует ряд возможных соотношений между капиталом и трудом, характеризующих устойчивое состояние при $0 \leq k \leq \tilde{k}$.

Золотые правила накопления

В чем же заключаются различия между этими устойчивыми состояниями? Напомним, что $s = f(k) - nk - \dot{k}$.

В устойчивых состояниях $\dot{k} = 0$, поэтому мы можем выразить стационарные размеры потребления в расчете на одного занятого при устойчивом состоянии c^S как функцию от величины капитала, приходящегося на одного занятого:

$$c^S(k) = f(k) - nk.$$

На рис. 4 приведен график кривой $c^S(k)$.

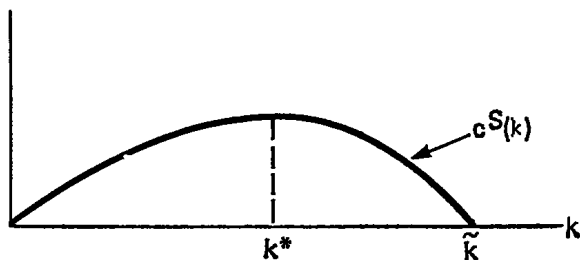


Рис. 4

В исходной точке функция равна нулю; по мере увеличения капиталовооруженности она растет, достигая максимума в точке k^* , а затем уменьшается и снова обращается в нуль в точке \tilde{k} . Эти свойства можно проследить на рис. 3 или непосредственно вывести их, так как $\dot{c}^S/f(k) = -n$ и $d^2c^S/dk^2 = f'(k) < 0$. Следовательно, c^S достигает максимума при отношении «капитал/труд», равном k^* , когда предельный продукт капитала (или, как станет ясно позже, норма процента) оказывается равным «естественному» темпу роста населения. Величину k^* чаще всего называют «золотым уровнем капиталовооруженности», определяемым «золотым правилом» накопления (Golden Rule, GR), которое было исследовано рядом экономистов; сошлемся, в частности, на работы Эдмунда С. Фелпса и Джоан Робинсон⁵. Заметим, что, поскольку $f'(k^*) = n$, $k^*f'(k^*) = nk^* = z^*$. Это означает, что, если при соблюдении «золотого правила» накопления факторы вознаграждаются по их предельным продуктам (как это происходит в условиях конкурентной экономики), инвестиции в точности равны совокупному рентному доходу. (Конечно, такой характер потребления принимает лишь в мире, в котором «капиталисты все без остатка сберегают, а рабочие все без остатка потребляют».)

k^* может считаться оптимальным соотношением между капиталом и трудом только в очень ограниченном смысле. При этом отношении, определяемом «золотым правилом», размеры потребления оказываются больше, чем при любом другом стационарном состоянии, но общество может не пожелать, чтобы экономика развивалась вдоль равновесной траектории, и, уж само собой разумеется, оно несвободно в выборе начального уровня капиталоемкости, $k(0)$.

Принося в жертву текущее потребление ради расширения капитального запаса, общество в конечном счете стремится увеличить будущее потребление. Из рис. 3 и рис. 4 можно видеть, однако, что если отношение между капиталом и трудом раз и навсегда зафиксировано на уровне, превышающем k^* , то общество произвело излишние сбережения, оно не использовало полностью свои возможности «изъятий из банка Природы». Допустим, что в некоторой точке некоторая небольшая единица капитала была бы ликвидирована (или, если это возможно, потреблена); в такой ситуации стало бы возможным движение экономики по параллельной траектории накопления, вдоль которой, начиная с указанного момента, потребление всякий раз оказывалось бы строго больше. В этом и состоит суть теоремы Фелпса — Купманса, которая утверждает, что если существует во времени точка t_0 и положительная постоянная величина ϵ , такая, что $k(t) \geq k^* + \epsilon$ для всех $t \geq t_0$, то программа $\{k(t)\}$ неэффективна.

Случаи неэффективности, выявленные Фелпсом и Купмансом, обусловленные перенакоплением капитала, сохраняют силу только в моделях с бесконечным временным горизонтом. Если бы точно была известна дата конца света, то программа эффективного накопления предполагала бы постепенное исчерпание капитального запаса по мере приближения к «конечному моменту» времени.

Межвременная оптимальность

Анализ, основанный на использовании «золотого правила» накопления, полезен тем, что помогает распознавать перенакопление; вместе с тем нам предстоит еще рассмотреть критерий «межвременной оптимальности». Литература, посвященная проблемам оптимального роста, пред-

лагает максимизировать следующее выражение:

$$\int_0^{\infty} U(c(t), t) dt,$$

где U характеризует полезность потребления ($U' > 0$, $U'' \leq 0$). Фрэнк П. Рамсей исследовал случай, когда $\partial U / \partial t \equiv 0$. Дэвид Кэсс, Тьяллинг К. Купманс и ряд других экономистов дали более общую характеристику приведенного выше критерия, исследовав случаи, когда этот критерий предполагает постоянный дисконт (тогда $\partial U / \partial t = -\rho U$, где $\rho \geq 0$ представляет собой постоянную «общественную норму» дисконтирования)⁶. Проблема роста, обеспечивающего оптимальные размеры потребления, сопряжена с учетом существующих ограничений в области технологии и размеров начальных вложений факторов производства. Между тем именно такие ограничения на начальные вложения капитала и труда вообще не фигурируют в наивной процедуре, предусматриваемой «золотым правилом». Решение задач Рамсея — Кэсса — Купманса требует вариационных расчетов и учета сопряженных технологий; подробное рассмотрение всех этих вопросов выходит за пределы данной главы, однако ниже мы еще упомянем о некоторых характерных особенностях решения подобных задач.

Экономический рост, описываемый некоторыми «поведенческими» функциями

До сих пор в центре нашего внимания находился эффективный и оптимальный с точки зрения потребления экономический рост. Между тем первоначальная цель Солоу заключалась в том, чтобы изучить особенности хозяйственного роста децентрализованной экономики, в которой выбор между потреблением и инвестициями определяется некоторыми агрегированными «поведенческими» соотношениями, в частности, он удовлетворяет, скажем, требованиям потребительской функции. В данной связи целесообразно рассмотреть в качестве примера процесс накопления в модели, в которой фигурирует государственный долг. Такой пример в значительной мере сводится к дальнейшему развитию Фелпсом и Шеллом основной модели

Солоу (в которой государственный долг просто отсутствовал)⁷. Вслед за Солоу будем использовать простейший из возможных вариантов кейнсианской потребительской функции; иными словами, допустим, что потребление составляет фиксированную долю $(1 - s)$ заранее известного дохода, складывающегося из соответствующей платы частным владельцам факторов производства, а также государственных трансфертных платежей (за вычетом налогов).

Прибегнем далее к весьма смелому предположению, согласно которому политика центрального банка способна удерживать экономику на траектории полной занятости при нулевой инфляции; в таком случае средние размеры частного спроса на потребительские товары в расчете на одного занятого будут составлять $c^D = (1 - s) [f(k) + \Phi]$, где Φ характеризует величину чистых государственных трансфертных платежей в расчете на душу населения.

В случаях, когда государственные расходы равны нулю, $\Phi = \xi$, где символ обозначает сумму дефицита государственного бюджета в расчете на душу населения,

$$c^D = (1 - s) [f(k) + \xi].$$

Величина государственного долга в расчете на душу населения x , таким образом, подчиняется простому динамическому закону: $\dot{x} = \xi - nx$, поэтому в условиях сбалансированного роста $x = \xi/n$. Следовательно, размеры потребительского спроса в расчете на душу населения при стационарном состоянии экономики составляют

$$c^D = (1 - s) [f(k) + nx].$$

Равновесие в условиях устойчивого состояния ($\dot{k} = 0 = \dot{x}$) определяется равенством величин c^D и c^S , или $(1 - s) [f(k) + nx] = f(k) - nk$, а последнее выражение может быть переписано следующим образом:

$$c^D(y) = (1 - s)(y + nx) = y - nk(y) = c^S(y),$$

поскольку капитал, приходящийся в среднем на одного занятого, может быть выражен как растущая функция выпуска продукции на одного рабочего.

Из рис. 5 можно видеть, как определяются стационарный выпуск продукции и стационарный уровень потребления в расчете на душу населения. Рассмотрим сначала описанный Солоу случай, когда государственный долг

вообще отсутствует. Стационарное состояние экономики будет тогда определяться единственным пересечением кривой, характеризующей $c^S(y)$ с лучом $(1-s)y$. Единственная нетривиальная капиталовооруженность, которой обладает простая модель Солоу, следовательно, равна \hat{k} , а $\hat{y} = f(\hat{k})$. Стационарное состояние, по Солоу, эффективно, если угол между лучом и осью абсцисс достаточно велик, иначе говоря, если $y^* > \bar{y}$.

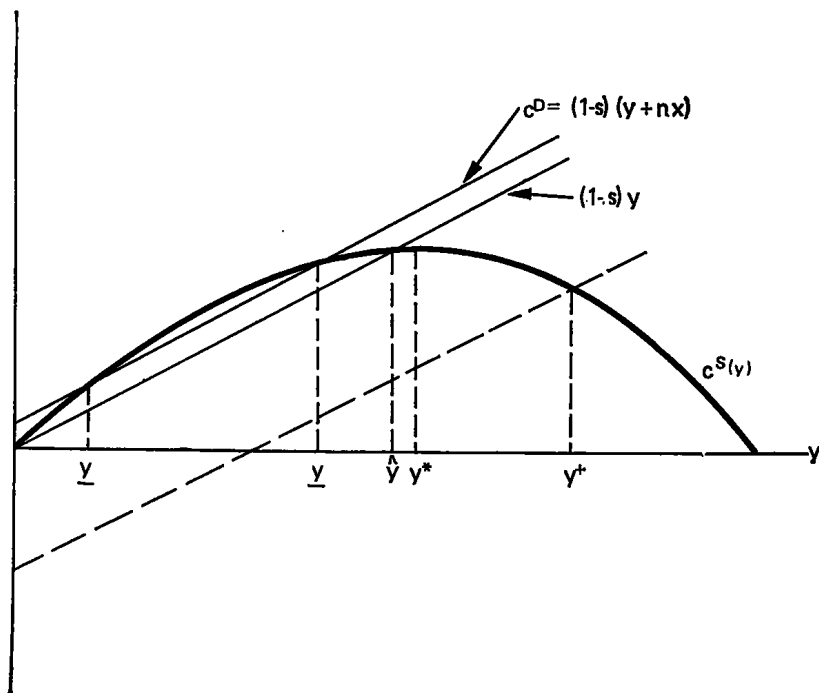


Рис. 5

Когда размеры государственного долга на душу населения остаются постоянными и равными некоторой положительной величине, возможно существование двух уровней выпуска продукции на душу населения, — уровней, соответствующих условиям стационарного состояния. Они показаны на рис. 5 (точки \underline{y} и \bar{y}); эти точки определяются пересечением кривой c^S с линией c^D , параллельной лучу Солоу и пересекающей вертикальную ось в точке, ордината

которой принимает значение $(1 - s)px$. С другой стороны, если государственный бюджет сводится с превышением доходов над расходами и долговременный государственный долг в расчете на душу населения составляет отрицательную постоянную величину, размеры стационарного выпуска продукции на душу населения определены единственным образом. В этом случае величина стационарного объема производства, исчисленная на душу населения, $y = y^s$, определяется единственным пересечением кривой c^S и линии, опять-таки параллельной лучу Солоу, но пересекающей отрицательную полуось ординат в точке, равной $(1 - s)px < 0$.

Сравнительная динамика

Ограничившись рассмотрением стационарных состояний, мы смогли выяснить некоторые существенные свойства модели Солоу (при $x = 0$), в частности, мы установили, что величины $\partial \hat{y}/\partial s$ и $\partial \hat{k}/\partial s$ положительны. В долговременном периоде усиление склонности к сбережению приводит к возрастанию объема производства на душу населения и к увеличению капиталовооруженности труда. Однако, будет ли $\partial \hat{c}/\partial s$ больше или меньше нуля, определяется тем, окажется ли k меньше (или больше) той величины капиталовооруженности, k^* , которая определяется «золотым правилом».

Какое же влияние оказывает на модель включение в нее государственного долга? Если мы находимся в режиме превышения бюджетных доходов над расходами, то никаких сложностей нет. Уменьшение размеров бюджетного излишка влечет за собой снижение капиталовооруженности и выпуска на душу населения, т. е. $\partial k/\partial x < 0$ и $\partial y/\partial x < 0$.

В ситуации бюджетного дефицита возникают более сложные проблемы. Для случая, характеризующегося «высокой» капиталовооруженностью, сохраняют силу результаты, которых можно было ожидать: $\partial y/\partial x < 0$ и $\partial k/\partial x < 0$. Если же мы рассмотрим направление воздействия на \underline{u} смещения c^D вверх при низком уровне капиталовооруженности, мы столкнемся с «неожиданным» результатом: $\partial y/\partial x > 0$ и $\partial k/\partial x > 0$.

Этот пример показывает, что свойства модели, характерные для условий сравнительной статики, не всегда можно механически переносить на условия сравнительной динамики. Несмотря на то что рост бюджетного дефицита означает увеличение потребления за счет сбережений, успех государственных мер, направленных на устойчивое повышение капиталовооруженности с помощью налоговой политики, может привести к увеличению размеров государственного долга и требующегося при этом дефицита правительственного бюджета в расчете на душу населения.

Стабильность

Интерес к равновесным состояниям основан на предпосылке, согласно которой экономика со временем обнаруживает тенденцию закрепиться в них, если основные

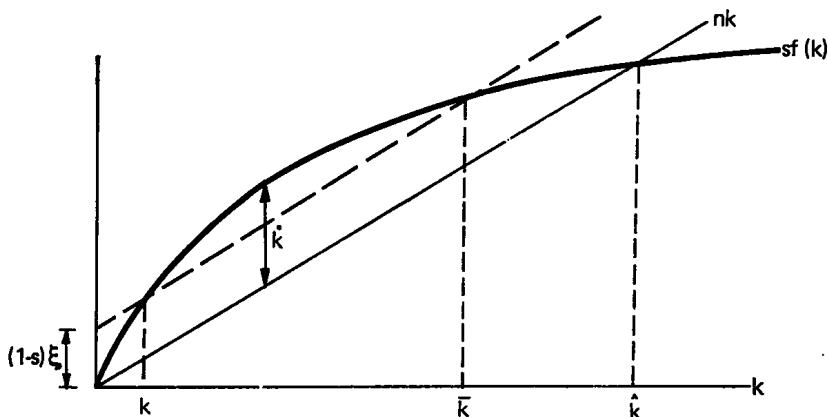


Рис. 6

хозяйственные условия не претерпевают изменений. Например, изучая рис. 6, можно обнаружить, что в модели Солоу, где $\dot{k} = z - nk = sf(k) - nk$, равновесное соотношение между капиталом и трудом стабильно, поскольку вследствие строгой выпуклости функции $f(\cdot)$ при положительных значениях капиталовооруженности знак \dot{k} совпадает со знаком $(k - \hat{k})$. Поэтому равновесный уро-

вень \hat{k} глобально устойчив, так как при любой нетривиальной первоначальной величине капиталовооруженности величина k в ходе хозяйственного развития асимптотически приближается к \hat{k} .

Стабильность образует важное свойство моделей роста, но надо иметь в виду, что многие интересные модели обладают равновесным состоянием, которое не стабильно. Предоставим самому читателю проанализировать поведение модели Солоу (вроде той, которая описана на рис. 6), отбросив предположение о строгой выпуклости $f''(\cdot) < 0$; при этом обнаружатся случаи, когда равновесное состояние: 1) вообще неустойчиво или 2) устойчиво, но обладает не глобальной, а лишь локальной устойчивостью. Подобным же образом усложнение предпосылок относительно технологии, предполагающее, например, существование различных методов производства в тех секторах экономики, которые выпускают потребительские и инвестиционные товары, или изменения в соотношении между сбережениями и инвестициями, может привести к тому, что асимптотическое движение экономики в таких моделях будет зависеть от начальных условий.

Стабильность и государственный долг

Что же можно сказать о стабильности в моделях, в которых фигурирует государственный долг? Предположим сначала, что размер бюджетного дефицита в расчете на душу населения ξ со временем не меняется. Поскольку $\dot{c} = (1 - s)[f(k) + \xi]$ и $\dot{k} = f(k) - c - nk$, то можно записать следующее выражение:

$$\dot{k} = sf(k) - [(1 - s)\xi + nk].$$

На рис. 6 равновесные значения k определяются пересечением кривой $sf(k)$ и проведенной параллельно лучу nk пунктирной линии, пересекающей ось ординат в точке $(1 - s)\xi$. В ситуации, когда государственный бюджет сводится с дефицитом, возможны два равновесных состояния: \underline{k} и \bar{k} . В окрестности точки \underline{k} знак \dot{k} тождественно совпадает со знаком $(\underline{k} - k)$, поэтому равновесное состояние \underline{k} при постоянном ξ оказывается неустойчивым. В окрестности точки \bar{k} знак \dot{k} совпадает со знаком $(k - \bar{k})$,

вследствие чего при постоянном ξ устойчивость \bar{k} носит локальный характер.

Таким образом, равновесный уровень k вряд ли может наблюдаться в реальной жизни. Означает ли это, что и анализ этого случая не представляет интереса? Такое утверждение было бы справедливым только при условии, что мы сосредоточили все внимание лишь на тех случаях, когда государство упорно поддерживает постоянные размеры дефицита правительственного бюджета в расчете на душу населения. Читатель может убедить себя в том, что существует такая динамичная финансовая политика, которая обеспечивает глобальную устойчивость соотношения между капиталом и трудом, k . Для этого ему следует просто выбрать такую функцию $\xi(k)$, чтобы величина $[nk + (1 - s) \xi(k)]$ оказалась меньше (лежала ниже) $sf(k)$ при $k < \bar{k}$ и выше $sf(k)$ при $k > \bar{k}$. Следует учитывать там же, что, когда анализ условий стабильности исходит из искусственно ограниченного набора инструментов правительственной политики, легко прийти к ложным выводам. Приведенный выше анализ может свидетельствовать о том, что для теоремы «бремени государственного долга» можно построить контрпримеры, так как и в условиях равновесного состояния знак dk/dx может оказаться положительным.

Межвременной выбор и норма процента

Допустим, что все прочие обязательства фиксированы; тогда общество оказывается перед выбором между потреблением в настоящее время (момент t) и потреблением в более отдаленном будущем (момент $t + \Delta t$). Производственные возможности общества могут характеризоваться заштрихованным сектором на диаграмме Ирвинга Фишера, приведенной на рис. 7⁸. Величина $C(t)$ характеризует потребление в момент t , а $C(t + \Delta t)$ потребление в момент $t + \Delta t$. Положим, что выбирается определенный производственный план, например $[C^0(t), C^0(t + \Delta t)]$, который принадлежит кривой, представляющей границу производственных возможностей PPF . Мы знаем, что производственному плану соответствует набор эффективных цен $[p(t), p(t + \Delta t)]$, где $p(t)$ представляет собой цену потреб-

ления на момент t , а $p(t + \Delta t)$ — цену потребления на момент $t + \Delta t$.

Богатство общества будет тогда характеризоваться величиной $W^0 = p(t) C^0(t) + p(t + \Delta t) C^0(t + \Delta t)$. Соотношение цен $p(t)/p(t + \Delta t)$ можно описать отрицательным значением угла наклона касательной к кривой

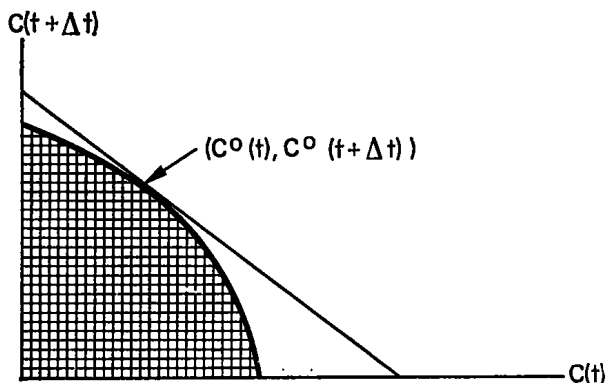


Рис. 7

PPF в точке $[C^0(t), C^0(t + \Delta t)]$. Допустим, что рассматриваемая экономика относительно невелика и цены мировой торговли $[p(t), p(t + \Delta t)]$, с которыми она сталкивается, могут считаться фиксированными, иначе говоря, рынки, на которых эти участники хозяйственного процесса осуществляют свои заемные и ссудные операции, — это рынки совершенной конкуренции. В таком случае набор производственных возможностей общества на рис. 7 будет заключен внутри треугольника, описывающего всю совокупность таких возможностей.

Границы этого набора возможностей будут описываться следующими линиями: $p(t) C(t) + p(t + \Delta t) C(t + \Delta t) = W^0$, $C(t) \geq 0$, $C(t + \Delta t) \geq 0$.

Дифференцируя первое из приведенных соотношений, можно записать

$$\frac{\partial C(t + \Delta t)}{\partial C(t)} = - \frac{p(t)}{p(t + \Delta t)}.$$

Норма процента

Межвременные соотношения между ценами потребления могут быть установлены (или определены) иным спо-

собом — с помощью соответствующих процентных выплат и нормы процента. Так, определим величину R как процентную «премиальную надбавку» в области потребления за период от момента t до момента $t + \Delta t$; она равна $R = (p(t)/p(t + \Delta t)) - 1$. Если потребление, которое станет возможным в будущем, стоит сейчас ровно столько же, сколько стоит текущее потребление, можно сказать, что процентная «премиальная надбавка» R равна нулю. Если же, однако, мы должны платить за текущее потребление больше, чем за будущее, то такая «премиальная надбавка» R характеризуется положительной величиной.

Допустим, что интервал между t и $t + \Delta t$ достаточно мал, чтобы мы могли считать, что процент выплачивается непрерывно по примерно одинаковой ставке; другими словами, предположим, что $R = \rho \cdot \Delta t$, где ρ обозначает норму процента. Тогда

$$\frac{p(t)}{p(t + \Delta t)} - 1 = \rho \cdot \Delta t.$$

Разделив обе части на Δt и приняв $\Delta t \rightarrow 0$, можно записать

$$\rho(t) = - \frac{\dot{p}(t)}{p(t)}.$$

Итак, относительное снижение текущей цены потребления равно (по сравнению) соответствующей норме процента.

В односекторной модели в силу того, что угол наклона касательной и кривой производственных возможностей PPF равен предельному продукту капитала, взятому с обратным знаком, мы можем записать $\rho = MP_K$ или, в случаях, когда указанную функцию можно продифференцировать, $\rho(t) = f'(k(t))$. В качестве основной категории в теории межвременного выбора выступает норма процента, которая в условиях простой технологии, предполагающей один товар производственного назначения, оказывается равной предельному продукту капитала.

Когда в модели фигурирует несколько товаров производственного назначения, столь простая взаимосвязь, конечно, не соблюдается, хотя норма процента по-прежнему продолжает играть важную роль в распределении ресурсов между текущим и будущим периодами. Когда же налицо множество потребительских товаров, понятие единой нормы процента «в чистом виде» исчезает; и все же,

подобно тому как мы свободны в выборе масштаба цен (*numeraire*), мы можем исчислять норму процента на любой выбираемый нами товар, в том числе можем определить норму процента в денежном выражении.

Случаи, предполагающие более сложную технологию

Теория роста не может, конечно, сводиться лишь к самым простым примерам. Такой подход мог бы только привести — и действительно приводил — к «методологическим» спорам относительно того, можно ли «основные» выводы, полученные для самых элементарных моделей, распространять на более сложные построения. Процесс выведения общих характеристик и закономерностей, естественно, предполагает и определенные «издержки», связанные с усложнением математического аппарата моделей. Модель, которую мы сейчас рассмотрим, содержит столь же общую характеристику технологии, как, скажем, и любая другая из существующих моделей роста. Она основана на разработанной автором этих строк совместно с Дэвидом Кэссом модели, опубликованной в 1976 г. в «*The Journal of Economic Theory*»⁹.

Предположим, что $C(t)$ характеризует размеры выпуска потребительского товара: $Z(t) = (Z_1(t), \dots, Z_m(t))$ представляет собой вектор выпуска инвестиционных товаров; $K(t) = (K_1(t), \dots, K_m(t))$ — вектор запасов капитальных благ; $L(t)$ — запас единственного «первичного» фактора производства (скажем, труда), причем все величины взяты на момент t . Осуществимая (*feasible*) технология T описывается тогда функцией (C, Z, K, L) :

$$(C, Z, \dot{K}, L) \text{ принадлежит } T \text{ и } \dot{K} = Z,$$

где технология представляет собой набор неотрицательных осуществимых сочетаний затрат и выпускаемой продукции. Положим, что T представляет собой замкнутый выпуклый конус, иначе говоря, технология характеризуется постоянной эффективностью при изменении масштабов производства и уменьшающимися нормами замещения.

Пусть $p(t)$ характеризует цену текущего потребления в момент t . Будем использовать цену потребления в исходный момент в качестве масштаба цен (*numeraire*), $p(0) = 1$. Допустим, что $q(t) = (q_1(t), \dots, q_m(t))$ представ-

ляет собой вектор текущих цен инвестиционных товаров в момент t .

Если производственный план (C, Z, K, L) эффективен, то в каждый данный момент существуют такие цены выпуска (p, q) , которые при использовании существующего запаса факторов производства (K, L) позволяют максимизировать размеры чистого национального продукта NNP . В таком случае максимизируемый NNP может быть записан в виде функции цен на выпускаемую продукцию и запасов факторов производства:

$$NNP = H(p, q, K, L) = \max_{(C', Z', K, L) \in T} (pC' + qZ').$$

Статические технологические возможности производства полностью описываются свойствами функции H . В силу отмеченных выше характеристик цен H выпукла, линейно это однородная функция по переменным (p, q) . Предположение о том, что T представляет собой выпуклый конус, равносильно посылке, согласно которой H вогнуто и однородно первой степени относительно переменных (K, L) .

Частная производная (или обобщенный градиент) H по p равна C , $\partial H / \partial p = C$. Подобным же образом $\partial H / \partial q_i = Z_i$ при $i = 1, \dots, m$. Частная производная H по K_i является приведенной к настоящему моменту (дисконтированной) стоимостью нормы рентных платежей, обеспечиваемых i -м капитальным товаром $\partial H / \partial K_i = r_i$, $i = 1, \dots, m$, тогда как $\partial H / \partial L = w$ (последняя величина представляет собой дисконтированную стоимость ставки заработной платы). Тогда r — это вектор текущих норм рентных платежей, обеспечиваемых капитальными товарами, а $p(t)$, $q(t)$, $r(t)$ и $w(t)$ представляют собой текущие цены, причем все они выражены через начальное (или текущее) потребление, $p(0) = 1$.

Как и раньше, норма процента $\rho(t) = -\dot{p}(t)/p(t)$. В условиях конкуренции прибыль, которую приносит владение каким-либо активом, выраженная в единицах начального потребления, равна нулю. Прибыль, которую обеспечивает собственность на одну единицу i -го капитального блага в течение короткого периода времени $[t, (t + \Delta t)]$, примерно равна $q_i(t + \Delta t) - q_i(t) + r_i(t)_i \Delta t$, где $r_i(t)$ представляет собой «среднюю» норму арендной платы для этого короткого периода. Разделим это выра-

жение на Δt и рассмотрим его предельное значение при $\Delta t \geq 0$; тогда, введя условие нулевой прибыли, можно записать следующее соотношение:

$$\dot{q}_i + r_i(t) = 0, \quad i = 1, \dots, n.$$

Для каждого капитального блага сумма доходов от прироста рыночной стоимости этого вида имущества и арендной платы, выраженной через начальное потребление, равна нулю. Если владельцы активов наделены даром совершенного краткосрочного предвидения, то такие уравнения будут обеспечивать равенство спроса и предложения на рынках капитального имущества. Указанные дифференциальные уравнения служат также условиями эффективного использования ресурсов: эффективному «межвременному плану» должны соответствовать цены $(p(t), q(t), r(t), w(t))$, которые обладают описанными выше свойствами.

Положим, что процентные «премиальные надбавки» в области потребления (или в сфере «полезности») равны нулю. Тогда, поскольку \dot{p}/p и $p(0) = 1$, $p(t) = 1$ для всех t . Допустим также, что численность рабочей силы не увеличивается, тогда мы можем перейти к рассмотрению NNP в расчете на душу населения $H(p(t), k(t)) \equiv H(1, q(t), K(t)/L(t), 1)$. Траектории конкурентного (и эффективного) роста должны удовлетворять следующим условиям:

$$\dot{k}(t) = \frac{\partial H(q(t), k(t))}{\partial q}$$

и

$$\dot{q}(t) = -\frac{\partial H(q(t), k(t))}{\partial k}.$$

Из первого уравнения следует, что $\dot{k} = z$, из второго — что $\dot{q} + r = 0$. Подобная система дифференциальных уравнений известна математикам и физикам под названием системы Гамильтона. Гамильтонова функция H полностью описывает статичную технологию.

В случаях, когда $\rho = 0$, складываются условия оптимального (в соответствии с определением, содержащимся в задаче Рамсея) роста при более широком выборе технологических возможностей. Решение этих дифференциальных уравнений, характеризующих равновесные состоя-

ния, позволяет получить вектор соотношений между капиталом и трудом, определяемых «золотым правилом» накопления. Обеспечивает ли такой вектор k^* , определяемый «золотым правилом», стабильное или нестабильное равновесие, зависит от технологии. В частности, если H строго выпукла по q и строго вогнута по k , то при соблюдении граничных условий равновесие системы окажется глобально стабильным.

Заметим: для того чтобы модель носила замкнутый характер, используется «условие спроса», которое определяет норму процента. Для того чтобы обеспечить стабильное равновесие в рамках более общей системы по мере увеличения нормы процента ρ , должны предъявляться все более жесткие требования к форме (более конкретно, на k выпуклости или вогнутости), соответствующей функции Гамильтона.

Итак, в настоящее время неоклассическая теория имеет в своем распоряжении развитый «инструментарий», позволяющий исследовать в самых общих теоретических построениях (general setting) условия глобальной стабильности. При этом следует еще раз подчеркнуть: вопрос о стабильности, конечно, представляет собой интересный аспект экономических моделей, и все же стабильность никак не может считаться главным свойством таких моделей.

Неоднородный капитал и накопление различных видов активов

Модели с неоднородным капиталом во многом отличаются от моделей с однородным капиталом, в этом разделе мы рассмотрим лишь две особенности моделей, включающих неоднородный капитал. Одна из них, связанная с проблемой «переключения» технологии (reswitching of techniques), вызвала особый интерес и изучалась многими авторами, хотя, на мой взгляд, эта проблема не столь уж важна с точки зрения общего содержания «межвременной» экономической теории. Другой вопрос касается оценки активов в предпринимательской экономике. Процессы оценки активов на основе конкуренции, по-моему, в какой-то мере обойдены вниманием экономистов, хотя, как мне представляется, они-то и заслуживают самого

серьезного исследования, поскольку они оказываются в центре многих проблем, с которыми сталкивается «межвременная» экономическая теория.

«Переключение» технологии

Ограничим наше рассмотрение случаями, в которых норма процента сохраняет постоянную величину, $-\dot{p}(t)/p(t) = \rho \geq 0$. Пусть $Q(t)$ представляет собой вектор *текущих* цен инвестиционных товаров: $Q(t) = \dot{q}(t)/p(t)$. Тогда условия эффективности можно записать в следующем виде:

$$\dot{k} = \frac{\partial H(Q, k)}{\partial Q}$$

и

$$\dot{Q} = -\frac{\partial H(Q, k)}{\partial k} + \rho Q.$$

Допустим, что $\partial H(Q^0, k)/\partial Q = 0 = \partial H(Q^0, k)/\partial k + \rho Q^0$; в таком случае (Q^0, k^0) будет определять равновесное состояние, складывающееся при постоянной норме процента. Теперь предположим, что равновесный вектор капиталовооруженности представляет собой функцию от нормы процента ρ , $k^0(\rho)$. Мы показали, что в моделях, в которых фигурирует один товар производственного назначения, равновесная норма процента определяет капиталовооруженность, соответствующую стационарному состоянию экономики, и, достигнув величины k^0 , она не уменьшается при дальнейших изменениях ρ . Таким образом, в модели с однородным капиталом по мере снижения нормы процента (предполагаем, что последняя проходит через ряд равновесных значений) капиталовооруженность возрастает или по крайней мере не уменьшается.

Сохраняет ли это утверждение силу и для технологий, предполагающих функционирование неоднородного капитала? Ответ гласит: нет. Используя применяемые в экономической теории методы математического программирования и предположив, что технологические коэффициенты сохраняют постоянную величину, Чемпернаун, Пасинетти, а также некоторые другие авторы построили примеры, демонстрирующие следующее свойство. Пусть ρ_1 пред-

ставляет собой норму процента, при которой используется технология A . Предположим, что при некоторой норме процента $\rho_2 < \rho_1$ применяется производственная технология B . Развивая далее подобный пример, они показали, что при более низкой норме процента ρ_3 ($\rho_1 > \rho_2 > \rho_3$) снова используется технология A . Но в таком случае технологию A нельзя назвать ни более «капиталоемкой», ни менее «капиталоемкой» по сравнению с B^{10} .

Эти примеры свидетельствуют о том, что трудно предполагать существование какой-то «обобщенной характеристики капиталоемкости»; вместе с тем норма процента продолжает оставаться мерой общественного дисконта при динамических сопоставлениях, предполагающих технические преобразования в процессе производства.

*Уравнение, определяющее равенство спроса
и предложения на рынке капитального имущества*

Различие, которое Кейнс проводил между сбережениями и инвестициями, на самом деле касается *структуры* сбережений. В простейшей модели Солоу не предусматриваются какие-либо средства накопления богатства, кроме единственного товара производственного назначения, поэтому сбережения должны принимать форму капитальных вложений и проблема распределения инвестиций между различными видами активов, разумеется, просто не возникает. Между тем действительно интересные макроэкономические динамические процессы появляются только тогда, когда становится возможным выбор того или иного вида капитального имущества.

Суть процесса видна с особой отчетливостью, если рассмотреть в качестве примера выбор между различными видами «бумажных активов» (деньги, облигации, обыкновенные акции и т. п.) — такие примеры можно найти в ряде работ, однако здесь мы ограничимся простой моделью, включающей неоднородный капитал. Будем полагать, что выпуск продукции на душу населения y является функцией от приходящегося на одного занятого парка оборудования типов 1 и 2 (обозначим эти величины соответственно k_1 и k_2). Производственную функцию будем обозначать символом $f(\cdot)$; в таком случае

$$y(t) = f(k_1(t), k_2(t)).$$

Перед нами односекторная модель, включающая два вида капитального имущества; в этой модели $y = c + z_1 + z_2$, где z_i ($i = 1, 2$) обозначает инвестиции в i -й вид капитального имущества, приходящиеся в среднем на одного занятого. Тогда граница производственных возможностей PPF будет представлять собой плоскость в пространстве (c, z_1, z_2) , а $\dot{k}_i = z_i - nk_i$ при $i = 1, 2$. Величина $p(t)$ представляет собой текущую цену потребления в момент t , $p(0) = 1$ и $q_i(t)$ — текущую цену капитального блага i на тот же момент t . Пусть $Q_i(t) = q_i(t)/p(t)$ будет представлять текущую цену инвестиций в момент t . Положим также, что кейнсианская функция потребления имеет самую простую форму, скажем $c = (1 - s)f(k_1, k_2)$.

Если намечено производить потребительские и инвестиционные товары, то $\max(q_1, q_2) = p$, или

$$\max(Q_1, Q_2) = 1.$$

Кроме того, капитальные вложения будут направляться в инвестиционный товар, имеющий более высокую цену, другими словами, если $1 = Q_1 > Q_2$, то $z_2 = 0$. Пусть \dot{Q}_i^e — это ожидаемый темп изменения цены i -го капитального товара, а r_i — конкурентная норма арендных платежей, обеспечиваемая тем же капитальным благом. Тогда равновесие на рынке капитального имущества будет характеризоваться следующим соотношением:

$$\frac{\dot{Q}_1^e}{Q_1} + \frac{r_1}{Q_1} = \frac{\dot{Q}_2^e}{Q_2} + \frac{r_2}{Q_2}.$$

Иначе говоря, суммы ожидаемых доходов от прироста рыночной стоимости капитального блага и от поступления арендных платежей для рассматриваемых инвестиционных товаров должны быть одинаковыми. В условиях конкуренции нормы арендной платы совпадают с предельными продуктами соответствующих видов капитала, следовательно, можно записать:

$$r_i = \partial f / \partial k_i \equiv f_i$$

и

$$\frac{\dot{Q}_1^e}{Q_1} + \frac{f_1}{Q_1} = \frac{\dot{Q}_2^e}{Q_2} + \frac{f_2}{Q_2} = -\frac{\dot{p}}{p}.$$

Если предположить, что ожидания цен носят статичный характер: $\dot{Q}_1^e = 0 = \dot{Q}_2^e$, то окажется, что $Q_1/Q_2 = f_1/f_2$

и инвестируемые средства направляются в тот вид капитальных благ, который обеспечивает сравнительно больший предельный продукт. Таким образом, выбор оборудования в рассматриваемом частном случае оптимален, но при этом предполагается, что капиталисты не посещают школ бизнеса (иначе говоря, предполагается, что они исходят из того, что цены будут оставаться неизменными, плохо справляясь с задачей предвидения будущего).

Рассмотрим, однако, другой крайний случай. Пусть теперь капиталисты — все без исключения — являются выпускниками школ бизнеса и могут верно предугадывать действительные события; итак, будем полагать, что их ценовые ожидания полностью реализуются, т. е. $\dot{Q}_1^e = \dot{Q}_1$, или

$$\frac{\dot{Q}_1}{Q_1} + \frac{f_1}{Q_1} = \frac{\dot{Q}_2}{Q_2} + \frac{f_2}{Q_2}.$$

Положим, что $1 = Q_1 > Q_2$, но $f_2 > f_1$. В таком случае рассматриваемая система начинает направлять инвестиции в тот капитальный товар, который обеспечивает меньший предельный продукт. Тогда можно записать следующее соотношение:

$$Q_2 = Q_2 f_1 - f_2.$$

При этом k_2 будет уменьшаться по сравнению с k_1 , заставляя тем самым Q_2 снижаться в еще большей степени. Этот пузырь в конечном счете должен лопнуть — весь вопрос лишь в том, как скоро это случится. Вот эти-то изменчивые, «самопроизвольные» и дестабилизирующие доходы от прироста рыночной стоимости капитальных благ и лежат в основе кейнсианского подхода, различающего общественные и частные доходы, обеспечиваемые тем или иным видом капитального имущества ¹¹.

В заключение можно выразить надежду на то, что в ближайшее десятилетие будут достигнуты новые важные успехи в развитии фундаментальных положений макродинамической теории. Центральную роль призваны сыграть дальнейшее изучение процессов формирования ожиданий и установления равенства спроса и предложения на рынках капитального имущества. И если мы сумеем преодолеть сложности, которые возникают при анализе моделей экономического роста, включающих различные виды това-

ров производственного назначения, ценных бумаг и денег, в будущем нас ожидает соответствующая «награда» — мы сможем глубже разобраться в хозяйственных механизмах, определяющих сбережения, инвестиции и формирование цен на элементы капитального имущества ¹².

Пенсильванский университет

¹ Arrow K. J. and Debreu G. Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy.— *Econometrica* 22 (July 1954), p. 265—290; McKenzie L. On Equilibrium in Graham's Model of World Trade and Other Competitive Systems.— *Econometrica* 22 (April 1954), p. 147—161.

² См.: Solow R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth.— *Quarterly Journal of Economics* 70 (February 1956), p. 65—94; Swan T. W. Economic Growth and Capital Accumulation.— *Economic Record* 32 (November 1956), p. 334—336; Harrod R. An Essay in Dynamic Theory.— *Economic Journal* 40 (March 1939), p. 14—33 с исправлениями на с. 377 в июньском номере этого журнала за 1939 г.; Domar E. Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment.— *Econometrica* 14 (April 1946), p. 137—147. В статье Солоу содержится тонкий анализ модели, которую называли моделью «Харрода — Домара». Но если суть построений Домара схвачена им правильно, то модель Харрода в действительности все же несколько отличается от того толкования, которое приведено в статье Солоу. См. также: Tobin J. A Dynamic Aggregate Model.— *Journal of Political Economy* 63 (April 1955), p. 103—115. Все упомянутые работы сведены воедино в превосходной хрестоматии: Stiglitz J. E., Uzawa H. (eds.). *Readings in the Modern Theory of Economic Growth*. Cambridge, MIT Press, 1969. В этой связи следует упомянуть еще один полезный сборник: *Growth Economics*, ed. A. Sen. Harmondsworth, Middlesex. Penguin, 1970. Тщательный и достаточно полный анализ проблем экономического роста можно найти в учебном пособии: Burmeister E. and Dobell A. R. *Mathematical Theories of Economic Growth* New York, Macmillan, 1970. Содержание этой книги может характеризовать важнейшие достижения теории экономического роста к началу 70-х годов. Для тех, кто хотел бы ограничиться чем-нибудь попроще, можно рекомендовать учебник по проблемам экономического роста, предназначенный для начинающих: Neher P. A. *Economic Growth and Development*. New York. Wiley, 1971.

³ Hicks J. R. Mr. Keynes and the «Classics»: A Suggested Interpretation.— *Econometrica* 5 (April 1937), p. 147—159.

⁴ См., например, разработку этой старой идеи в статье Дэвида Кэсса: Cass D. Duality: A Symmetric Approach from the Economist's Vantage Point.— *Journal of Economic Theory* 7 (March 1974), p. 272—295.

⁵ В книге крупнейшего специалиста в данной области, Е. Фелпса, можно найти достаточно полный перечень ссылок на предшествующую литературу. См.: Phelps E. S. *Golden Rules of Eco-*

conomic Growth. New York, Norton, 1966. Строгое доказательство теоремы неэффективности Фелпса — Купманса, а также изложение теории оптимального роста приводятся в первой из моих лекций «Применение принципа максимума Понтрягина в экономике», опубликованной в сборнике: K u h n a n d S z e g ö (e d s.). Mathematical Systems Theory and Economics, 1. Berlin, Springer, 1969. Теорема Фелпса — Купманса недостаточно полно характеризует неэффективность; более полное описание приведено в работе Дэвида Кэсса. См.: C a s s D. On Capital Accumulation in the Agregative, Neoclassical Model of Economic Growth: A Complete Characterization.— *Journal of Economic Theory* 4 (April 1972), p. 200—223.

⁶ Исходным пунктом исследования проблем оптимального роста послужила статья Ф. Рамсея: R a m s e y F. P. A Mathematical Theory of Saving.— *Economic Journal* 38 (December 1928), p. 534—559, которая перепечатана в кн.: S t i g l i t z a n d U z a w a. Readings p. 229—445. См. также: C a s s D. Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation.— *Review of Economic Studies* 32 (July 1965), p. 233—240, и К о о р м а н с T. C. On the Concept of Optimal Economic Frowth.— в: Semaine d'Etude sur le Rôle de l'Analyse Econométrique dans la Formation de Plans de Development. Vatican City, Pontifical Academy of Sciences, 1965, p. 225—287. Несколько очерков по вопросам оптимального роста содержится также в кн.: S h e l l K. (e d.). Essays on Theory of Optimal Economic Growth. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology Press, 1967.

⁷ Phelps E., Shell K. Public Debt, Taxation, and Capital Intensivess.— *Journal of Economic Theory* 1 (October 1969), p. 330—346. Анализ фискальной и денежной политики в условиях полной занятости для двухсекторной экономики приведен в кн.: F o l e y D. K. and S i d r a u s k i M. Monetary and Fiscal Policy in a Growing Economy. New York, Macmillan, 1971. О моделях экономического роста, предусматривающих накопление бумажных активов, можно прочесть в статье «первооткрывателя» этой проблемы Тобина: T o b i n J. Money and Economic Growth.— *Econometrica* (October 1965), p. 671—684. См. также статью: S h e l l K., S i d r a u s k i M., and S t i g l i t z J. E. Capital Gains, Income, and Saving.— *Review of Economic Studies* 36 (January 1969), p. 15—26.

⁸ Основополагающим трудом, содержащим теоретическую характеристику «межвременного выбора» и его связи с нормой процента, служит книга И. Фишера «Теория процента»: F i s h e r I. Theory of Interest. New York, Kelley, 1930.

⁹ Использованию системы уравнений Гамильтона для анализа проблем экономической динамики посвящен февральский (1976 г.) номер *Journal of Economic Theory* (vol. 12). Предшествующий анализ проблем многосекторного экономического роста можно найти в книге М. Моришима: M o r i s h i m a M. Equilibrium, Stability and Growth. Oxford, Oxford University Press, 1964.

¹⁰ К моменту проведения симпозиума «Парадоксы в теории капитала» страсти, бушевавшие вокруг проблем «переключения», уже несколько улеглись. Доклады, с которыми выступили на симпозиуме Пасинетти, Левхари, Самуэльсон, Моришима, Бруно, Бурмастер, Шешински и Гареньяни, приведены в *Quarterly Journal of Economics* 80 (November 1966).

¹¹ Излагаемый материал о роли уравнения, характеризующего равенство между спросом и предложением на рынке капитального имущества, почерпнут из статьи: Shell K. and Stiglitz J. E. The Allocation of Investment in a Dynamic Economy.— *Quarterly Journal of Economics* 81 (November 1967), p. 592—609; последняя статья была вдохновлена работой Ф. Хана: Han F. H. Equilibrium Dynamics with Heterogenous Capital Goods.— *Quarterly Journal of Economics* 80 (November 1966), p. 633—646.

¹² К глубокому сожалению, ограниченность размеров главы не позволяет углубиться в анализ проблем децентрализованного роста, когда могут «сосуществовать» во времени различные поколения. Первая работа, посвященная этому вопросу: Samuelson P. An Exact Consumption-Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money.— *Journal of Political Economy* 66 (December 1958), p. 467—482. В содержательной в прочих отношениях статье «Национальный долг в неоклассической модели» П. Даймонд, пытаясь показать существование бремени, порождаемого государственным долгом, использовал при этом некорректный анализ стабильности. См.: Diamond P. National Debt in a Neoclassical Model.— *American Economic Review* 55 (December 1965), p. 1126—1150. В последующем эта проблема была исследована в очерке: Cass D. and Yaari M. E. Individual Saving, Aggregate Capital Accumulation, and Efficient Growth.— В: Shell. Essays on Theory of Optimal Economic Growth, а также в моей статье Notes on the Economics of Infinity.— *Journal of Political Economy* 79 (September/October 1971), p. 1002—1011.

19. ПОСТКЕЙНСИАНСКАЯ ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Введение

Посткейнсианская теория экономического роста исходит из аналитических предпосылок, сформулированных главным образом в трудах Дж. М. Кейнса и М. Калецкого. Важным стимулом для дальнейшего развития этой теории послужили работы Харрода. Но в отличие от концепции Харрода посткейнсианская теория роста уделяет больше внимания вопросам распределения дохода. При всей своей разнородности различные версии посткейнсианской теории экономического роста обладают некоторыми общими чертами. Самые важные из них можно было бы сформулировать следующим образом: 1) они предполагают, что капиталовложения осуществляются на основе инвестиционных решений, принятых предпринимателями в предшествующий период, следовательно, эти вложения не зависят от склонности к сбережению; 2) в их основе лежит постулат, согласно которому склонность к сбережению из доходов в форме прибыли выше, чем склонность к сбережению у получателей заработной платы, и, наконец, 3) сторонники этой теории избегают фигурирующего в агрегированных производственных функциях единого показателя, который должен характеризовать «запас» совокупного капитала.

Самый значительный вклад в развитие посткейнсианской теории экономического роста внесли Джоан Робинсон и Николас Калдор¹. Оба автора не раз предлагали для всеобщего обсуждения свои трактовки этой теории, причем в подходе Дж. Робинсон и Н. Калдора можно наблюдать существенные различия. Данная глава опирается на работы обоих авторов — Дж. Робинсон и Н. Калдора, и все же схема изложения, которая должна дать самое общее представление об этой теории, в большей степени следует логике рассуждений Дж. Робинсон. Однако это нельзя никоим образом рассматривать как

некую попытку принизить роль Н. Калдора в формировании посткейнсианской теории экономического роста, принизить ту роль, которую он сыграл как непосредственно благодаря своим работам, так и косвенным образом — ведя полемику с Дж. Робинсон².

Одно из различий между трактовками теории экономического роста в работах Робинсон и Калдора касается предположений о степени использования трудовых ресурсов. Теории экономического роста и распределения Калдора скорее можно было бы назвать «кейнсианскими» (в том смысле, что они в духе «Трактата о деньгах» Кейнса предполагают постоянное поддержание полной занятости и в меньшей степени следуют «Общей теории занятости, процента и денег», исходившей уже из наличия хронической безработицы)³. Калдор писал, что принцип мультипликатора «может использоваться либо для определения отношения между уровнем цен и заработной платой, когда объем производимой продукции и размеры занятости предполагаются фиксированными, либо для определения уровня масштабов занятости в тех случаях, когда пропорции распределения... считаются заранее заданными»⁴. Он отмечает, что два этих способа теоретического использования мультипликатора кажутся несовместимыми, поскольку создается впечатление, что в первом случае сохраняют силу какие-то предположения вроде закона Сэя, а во втором — используется подход, свойственный «Общей теории занятости, процента и денег» Кейнса. Харрод подчеркивает, однако, что использование мультипликатора в этих двух случаях не столь уж противоречиво, как может показаться на первый взгляд: техника кейнсианского анализа может использоваться... для решения обеих задач при условии, что в одном случае концепция мультипликатора находит применение в рамках теории, описывающей краткосрочные процессы, а в другом — в рамках теории долгосрочных процессов, или, точнее говоря, первый раз эта концепция используется в рамках статической, а второй раз — в рамках динамической модели экономического роста⁵.

В отличие от Калдора Джоан Робинсон вообще не верит, что можно провести какую-то разумную разграничительную линию между «краткосрочной» и «долгосрочной» теориями экономического роста⁶. Ее позиция ближе к точке зрения Михаила Калецкого, который

утверждал: «Долговременный тренд представляет собой не что иное, как медленно меняющийся компонент в цепи краткосрочных ситуаций, и как таковой он не может существовать независимо от этой цепи»⁷. Отсюда ясно, почему одна и та же модель используется в работах Робинсон для определения размеров выпускаемой продукции, занятости и распределения. Ее теория экономического роста не «привязана» к предположению о полной занятости.

Великолепное описание подхода Робинсон к проблемам теории экономического роста содержится в ее работе «Модель накопления» («A Model of Accumulation»). Именно этот очерк и будет наиболее широко использован в последующем изложении⁸.

Теория экономического роста Джоан Робинсон

Теория экономического роста Робинсон представляет собой попытку развить модель капиталистической экономики, функционирующей в исторически определенном времени и предполагающей систему причинно-следственных связей. Тем самым Робинсон следует линии, которую считает центральной идеей всей работы «Общая теория занятости, процента и денег» Кейнса. «С точки зрения развития идей основное содержание «Общей теории» состояло как раз в том, что она порывала с теологической системой ортодоксальных аксиом. Наблюдая за действительными событиями, Кейнс стремился понять, как же на самом деле функционирует экономика; он перевел предмет спора из области «единовременных» стационарных состояний в сферу самых актуальных проблем, в такое «настоящее», когда прошлое уже нельзя изменить, а будущее пока покрыто мраком неизвестности»⁹. Временной период, из которого исходит теория Робинсон и который у нее конституирует «настоящее», представляет собой короткий период с точки зрения определений Маршалла. Этот короткий период теоретически определяется как «период, в рамках которого можно пренебречь изменениями запасов капитального оборудования»¹⁰. Именно эта обстоятельство (а не какие-то конкретные черты и особенности анализируемого промежутка времени) характеризует короткий период. Однако модель, основанная на

подобном понятии, сможет оказаться пригодной для анализа конкретных исторических событий лишь тогда, когда «короткий период» будет введен в рамки более четких временных измерений¹¹. Календарные сроки, соответствующие понятию «короткий период», зависят от анализируемого в модели реального объекта, поэтому длительность «короткого периода» не может быть во всех случаях одинакова. При исследовании процессов экономического роста в промышленно развитых странах в качестве «короткого периода» (в зависимости от обстоятельств) сегодня могут оказаться подходящими квартал, полугодие и даже целый год.

Робинсон выводит свою модель «не из соотношений равновесия, а из правил и мотивов, управляющих человеческим поведением. Поэтому всегда необходимо точно определять, каков характер экономики, которую описывает наша модель, поскольку различные типы хозяйства предполагают неодинаковые системы таких правил»¹². Дж. Робинсон видит в своей модели первый шаг в анализе современного капиталистического мира, ибо «мы не можем понять целей и результатов осуществления правительственной политики до тех пор, пока не поймем функционирования экономической системы свободного предпринимательства — хозяйственной системы, которую эта политика стремится как-то модифицировать. Наша модель, следовательно, описывает систему, в которой производство ведут индивидуальные фирмы, а потребление осуществляется индивидуальными домашними хозяйствами, причем взаимодействие участников хозяйственного процесса свободно от каких-либо серьезных ограничений»¹³.

Факторы роста Дж. Робинсон объединяет в семь основных групп; они здесь перечислены, поскольку последующий анализ будет исходить из этой классификации: 1) технические условия, 2) инвестиционная политика, 3) условия формирования сбережений, 4) конкурентные условия, 5) формирование ставки заработной платы, 6) финансовые условия, 7) начальный запас товаров производственного назначения и состояние ожиданий, исходящих из прошлого опыта.

Технические условия

Робинсон исходит из того, что экономика не испытывает нехватки в естественных ресурсах¹⁴. Численность

рабочей силы и ее «качество», темпы роста рабочей силы, равно как и сведения о современной технологии (а также темпы технического прогресса), — все это Дж. Робинсон относит к числу заранее заданных условий¹⁵. Предполагается также, что все предприятия образуют элементы полностью интегрированной структуры: они производят все, что необходимо для выпуска элементов конечного продукта. Трудовые издержки являются, следовательно, единственной статьёй переменных издержек. Тогда пове-

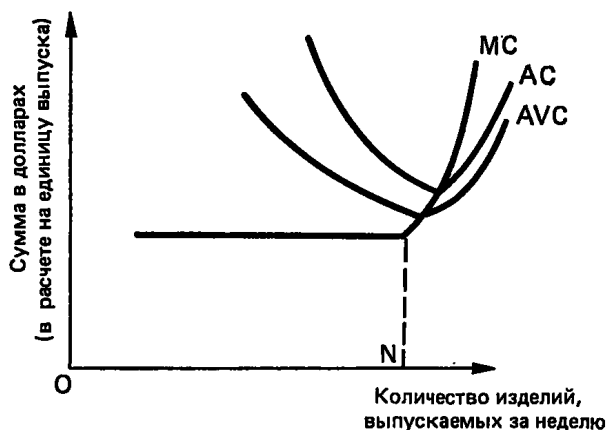


Рис. 1

дение предельных издержек может быть охарактеризовано как бы «опрокинутой» *L*-образной кривой (см. рис. 1). Предельные издержки (*MC*) не обнаруживают изменений до тех пор, пока не достигнут объема производства, соответствующего нормальному уровню загрузки производственных мощностей (*ON*); затем эти издержки обнаруживают тенденцию к резкому увеличению. Средние переменные издержки (*AVC*) не меняются даже в ситуации, когда производственные мощности используются не полностью, что связано с наличием вспомогательного (*overhead*) персонала; оплата этих работников представляет собой «квазификсированные издержки, затраты, которые предприниматель должен будет осуществлять до тех пор, пока его предприятие находится в рабочем состоянии. Что же касается средних прямых издержек (*average prime costs*), то они снижаются по мере того, как производство приближается к уровню полной загрузки имеющихся мощностей»¹⁶.

Две особенности присущи подходу Дж. Робинсон к анализу инвестиционных решений: во-первых, постоянное подчеркивание важности понятия «жизнедеятельного начала» («animal spirits»), о котором писал Кейнс, и, во-вторых, отказ от попыток сформулировать точный вид используемой инвестиционной функции¹⁷. Более того, отдельные высказывания Робинсон можно истолковать в чисто негативном смысле: вряд ли вообще можно построить какую бы то ни было разумную инвестиционную функцию. «Чтобы попытаться ответить на следующий вопрос: что делает склонность к накоплению более или менее интенсивной? — мы должны углубиться в рассмотрение исторических, политических и психологических характеристик экономики»¹⁸. Темп накопления, который выводится из модели Робинсон, представляет собой результат прежде всего стремления фирм к выживанию, а затем и их политики расширения производства. Робинсон считает вполне вероятным, что при данной интенсивности этих мотивов поведения фирм или при данной энергии «жизнедеятельного начала» целевая норма накопления положительно связана с уровнем получаемых прибылей.

Условия формирования сбережений

Робинсон различает два класса доходов: прибыль (в эту категорию попадают и процентные доходы) и заработную плату; этим видам доходов соответствуют различные характеристики склонности к сбережению¹⁹. Базисная модель Робинсон опирается на предположение, что рабочие расходуют весь свой заработок; единственный источник сбережений в таком случае образует прибыль²⁰. Предположение об отсутствии сбережений из зарплаты облегчает формулировку модели, к тому же это предположение не оказывает значительного воздействия на выводы, которые из нее следуют²¹. Ключевым постулатом модели, рассматриваемой Дж. Робинсон, служит то, что склонность к сбережению из прибыли превосходит склонность к сбережению из заработной платы. Это предположение опирается на довольно прочную «эмпирическую базу»; подтверждением его, в частности, может служить

отличающая современную корпорацию склонность к накоплению нераспределенной прибыли ²². Лишь часть валовой прибыли, полученной за тот или иной период, распределяется в форме процентных платежей владельцем выпущенных фирмой облигаций и других обязательств, а также в форме дивидендов по акциям. Остаток прибыли не только оказывается достаточным для накопления на протяжении рассматриваемого периода необходимых амортизационных отчислений, но и для финансирования чистых инвестиций. Накопление нераспределенной прибыли увеличивает собственный капитал фирмы и тем самым облегчает привлечение добавочных средств в форме займов, получаемых на рынке ссудного капитала ²³.

Доходы рантье включают «дивиденды, а также процентные платежи, к этой же категории мы относим и суммы, используемые владельцами собственных предприятий в целях личного потребления» ²⁴. Предполагается, что семьи рантье сберегают постоянную долю своих доходов, равную s_r . «Нормальная» доля сбережений в совокупных валовых прибылях, таким образом, зависит от двух факторов — доли прибыли, которая распределяется фирмами (будем обозначать эту величину символом β), и от величины s_r . Если абстрагироваться от временного лага между возникновением прибыли и ее распределением, то доля сбережений в совокупных прибылях в обычных условиях равна $1 - (1 - s_r) \beta$. Она постоянна, если обе величины, s_r и β , с течением времени не испытывают каких-либо изменений ²⁵.

Конкурентные условия

Эти условия определяют способ формирования цен и способность цен реагировать на изменения рыночного спроса. Несмотря на то что в некоторых версиях своих моделей Робинсон и Калдор предполагают, что на протяжении короткого периода рынки являются конкурентными и цены обнаруживают гибкость, оба автора подчеркивают наличие монополистических элементов процесса формирования цен ²⁶. Так, Калдор отмечает: «Теория, над созданием которой я работал... представляла собой нечто вроде теории олигополии, реализующейся благодаря лидерству в ценах» ²⁷. Такая теория, по замечанию Робинсон, может быть развита на основе использования подхода

Калецкого к проблеме установления цен на готовую промышленную продукцию.

Установление цен происходит путем добавления образующей прибыли «накидки» («mark up») к единице прямых издержек. В качестве факторов, определяющих размер «накидки» в той или иной отрасли, выступает ряд конкретных характеристик, и в частности достигнутый уровень концентрации и барьеры на пути проникновения новых капиталов в данную отрасль. Эти два фактора объединены понятием «степень монополизации», и величина «накидки» как раз отражает *inter alia* * указанную «степень монополизации». При краткосрочных колебаниях спроса соотношение цен и удельных прямых издержек предполагается более или менее стабильным. Тогда уравнение цен для сектора, производящего потребительские товары, может быть записано в следующем виде:

$$p = (1 + \mu) \frac{w}{a}, \quad (1)$$

где p представляет собой цену потребительского товара, w — денежную ставку заработной платы, a — средний выпуск продукции на единицу прямых трудовых затрат в секторе, выпускающем потребительские товары, а μ характеризует средний уровень «накидки»²⁸. На протяжении короткого периода μ следует отнести к числу независимых переменных: ее величина в свою очередь зависит от различных характеристик экономической системы, таких, как структура рынка, степень организованности рабочих, а также величина прибыли в предшествующие годы. Если исходить из других условий и предположить, что на протяжении краткосрочного периода фирмы ведут между собой конкурентную борьбу, тогда средняя реализуемая «накидка» будет величиной переменной, а объем производства и размеры занятости в сфере производства потребительских товаров будут определяться существующими производственными возможностями.

Формирование ставки заработной платы

Дж. Робинсон предполагает, что на протяжении каждого конкретного «короткого периода» ставка денежной зарплаты остается постоянной; исключением могут служить два случая: когда возникает избыточный спрос

на рабочую силу или когда уровень капитальных вложений и масштабы потребления раньше таковы, что ставка реальной заработной платы должна опуститься ниже того уровня, на который готовы согласиться рабочие. Во втором случае развивается неукротимое движение, направленное на повышение денежной заработной платы, что в свою очередь порождает так называемый инфляционный барьер (inflation barrier)²⁹. Ввиду того что сам принцип формирования цен предполагает суммирование единичных издержек, связанных с оплатой рабочей силы и «накидки», результаты переговоров в ставках заработной платы оказываются ключевым элементом в определении уровня цен на готовую промышленную продукцию. Предполагается, что денежная заработная плата на протяжении короткого периода постоянна и что со временем она будет увеличиваться примерно тем же темпом, что и производительность труда, либо же она может повышаться настолько быстрыми темпами, что вызванное этим ростом «инфляционное давление» влечет за собой свертывание инвестиционных планов. В одной из работ Калецкого — в работе, увидевшей свет лишь после смерти автора, — обрисованы общие контуры модели, в которой увеличение ставок заработной платы, отражающее нарастание мощи профсоюзов, влечет за собой усиление межотраслевой конкуренции, которое сопровождается снижением уровня «накидки»³⁰. Цены в таком случае будут повышаться, но такой рост окажется более медленным, чем увеличение издержек, связанных с оплатой рабочей силы.

Финансовые условия

Дж. Робинсон выделяет два аспекта данной проблемы. Один — это «различные соотношения между распределением склонности фирм к накоплению, с одной стороны, и распределением тех характеристик, которые определяют кредитоспособность (borrowing power) фирм, — с другой». Это соотношение «наряду с «жизнедеятельным началом» фирм» Робинсон рассматривает в качестве «фактора, определяющего склонность к накоплению в данной экономике»³¹. Другой важный аспект финансовых условий связан с характеристикой общего уровня процентных ставок. Робинсон не считает, что кредитно-денежная политика, предполагающая изменение процентной ставки,

может обеспечить регулирование уровня капиталовложений. Таким образом, если исключить случай сильной инфляции, когда чрезвычайно резкий рост нормы процента приводит к сдерживанию инвестиций, то в остальных ситуациях Робинсон отводит кредитно-денежной политике лишь минимальную роль.

Начальный запас товаров производственного назначения

Начальный запас капитальных благ наряду с техническими знаниями и характеристиками рабочей силы на протяжении «короткого периода» определяет уровень производственных возможностей, которыми располагает хозяйственная система. В модели Робинсон присутствуют два сектора: в рамках одного из них производятся потребительские товары, а в рамках другого — товары производственного назначения для обоих секторов экономики.

Краткосрочное равновесие

Темпы изменения производства на протяжении любого «короткого периода» зависят от краткосрочных ожиданий предпринимателей. Эти ожидания формируются на основе их представлений о состоянии спроса в текущем «коротком периоде» в отличие от долгосрочных ожиданий, которые представляют собой оценки будущих доходов от увеличивающихся инвестиций. Если в течение «короткого периода» рынки оказываются конкурентными, как это предполагалось в теории Кейнса, краткосрочные ожидания сводятся к следующему: «Предприниматель, начиная производство определенной продукции, уже в это время имеет в виду какую-то цену, которую он рассчитывает получить за указанную продукцию после того, как она будет готова»³². Если на рынках преобладают олигополистические структуры (как в концепции Калецкого), то краткосрочные ожидания представляют собой оценку вероятных масштабов сбыта продукции по установленным ценам. Вслед за Н. Калдором и Дж. Робинсон мы будем исходить из того, что краткосрочные ожидания — какую бы форму они ни принимали — подтверждаются на практике. Это значит, что фирмы либо обнаруживают на рынке именно те цены, которые они и ожидали получить за свою продукцию, когда принимали решения о произ-

водстве этой продукции на протяжении «короткого периода», либо уровень их продаж по установленным ценам совпадает с ожидавшимися размерами сбыта, и тем самым он совпадает с объемом производства соответствующих фирм. Один и тот же символ C может быть использован одновременно для обозначения совокупного производства и совокупного спроса на потребительские товары, а символ I — для обозначения совокупного производства инвестиционных товаров и спроса на них.

Общей чертой посткейнсианских моделей служит предположение, согласно которому во всех случаях (кроме тех, когда достигается «инфляционный барьер») осуществляемые на протяжении «короткого периода» капиталовложения в реальном выражении *заранее заданы*. Предложение инвестиционных товаров (а также спрос на них) на протяжении «короткого периода» — в ситуации, когда экономика не сталкивается с «инфляционным барьером», — может быть представлено с помощью следующих соотношений:

$$I = (1 + \mu_I) wL_{1I}, \quad L_{1I} \leq \bar{L}_{1I}, \quad (2)$$

где L_{1I} — это совокупная занятость производственных рабочих в секторе, выпускающем инвестиционные товары, \bar{L}_{1I} — размеры занятости этих рабочих при полной загрузке производственных мощностей всех предприятий инвестиционного сектора и μ_I — средние размеры «накидки» в этом секторе. Предположение о том, что инвестиции заранее заданы, по существу, означает, что уровень занятости в производстве инвестиционных товаров определяется решениями, принятыми в прошлом. Указанное предположение можно также интерпретировать иным образом: если «накидка» в секторе, выпускающем инвестиционные товары, сохраняет неизменную величину, то исходная посылка сводится к тому, что заранее определен фонд выплачиваемой заработной платы. В данной главе мы будем исходить из постоянства величины «накидки» для каждого «короткого» промежутка времени³³.

Величина совокупного продукта, произведенного для потребления, может быть записана следующим образом:

$$C = (1 + \mu_c) wL_{1c}, \quad L_{1c} \leq \bar{L}_{1c}, \quad (3)$$

где L_{1c} представляет собой совокупную занятость производственных рабочих в секторе, выпускающем потреби-

тельские товары, \bar{L}_{1c} характеризует размеры занятости в этом секторе в условиях, когда все предприятия полностью используют свои производственные мощности, и μ_c — средний уровень «накидки» в секторе потребительских товаров. В модели Робинсон, описывающей «конкурентную экономику», L_{1c} равно \bar{L}_{1c} , а μ представляет собой зависимую переменную, которая может принимать любые значения, необходимые для достижения равенства между спросом на эти товары и заранее заданными размерами выпуска продукции, предполагающими полное использование производственных мощностей. В «неконкурентной модели» (версия Калецкого) эти две переменные как бы меняются ролями. Величина μ_c на протяжении «короткого периода» оказывается независимой переменной, которая определяется множеством сил (объединяемых общей характеристикой «степень монополизации») и способна менять свои значения лишь на протяжении достаточно «длительных» периодов времени. Величина L_{1c} , согласно этой версии, относится к числу неизвестных величин — она зависит от уровня эффективного спроса на протяжении текущего «короткого периода». Объем этого спроса на потребительские товары равен сумме совокупного фонда заработной платы (поскольку предполагается, что рабочие не делают сбережений) плюс потребительские расходы капиталистов. Между моментом возникновения (earning) прибыли и присвоением части этих доходов раньше (которые затем расходуют некоторую долю полученных средств на потребление) существует какой-то временной лаг. Этот лаг в принципе может иметь существенное значение, однако в последующих рассуждениях мы пренебрежем им и будем рассматривать текущие потребительские расходы капиталистов как функцию величины текущих прибылей³⁴. Спрос на потребительские товары можно, следовательно, охарактеризовать с помощью следующего соотношения:

$$C = W + (1 - s_r) \beta P, \quad (4)$$

где W представляет собой совокупный фонд заработной платы, а P — совокупные валовые прибыли, полученные на протяжении текущего периода.

Из соотношения (4), воспользовавшись тем, что величина валового продукта, Y , включает в себя общий фонд заработной платы и валовую прибыль, можно вывести

выражение, определяющее величину валовых сбережений, S (последние равны $Y - C$):

$$S = P [1 - (1 - s_r) \beta]. \quad (5)$$

В рамках такой модели S представляет собой одновременно и равновесный, и фактический уровень сбережений, потому что потребление — в соответствии с тем, как оно определено в уравнении (4), — составляет «желаемую», или равновесную, долю доходов. Уравнение (5) наряду со следующим из определений равенством между сбережениями и инвестициями на протяжении «короткого периода» позволяют дать количественное выражение теоретическим соображениям Калецкого относительно распределения доходов ³⁵:

$$P = \frac{1}{1 - (1 - s_r) \beta}. \quad (6)$$

Величина P , определяемая соотношением (6), характеризует равновесный уровень прибыли, достигаемый на протяжении «короткого периода», поскольку инвестиционные планы предпринимателей полностью реализуются, а сбережения представляют собой «желаемую» часть доходов. Этот уровень прибылей прямо пропорционален размерам валовых инвестиций и обратно пропорционален склонности к сбережению из прибылей. Уравнение (6) характеризует одну сторону в том сложном двустороннем отношении между прибылями и инвестициями, которое лежит в основе подхода Дж. Робинсон к разработке теории экономического роста.

В той версии ее модели, которая описывает «конкурентную экономику», размеры занятости в секторе, производящем потребительские товары, задаются существующими производственными мощностями, поскольку «накидка» может принимать любое значение, необходимое для поддержания того уровня занятости, который соответствует полному использованию этих мощностей. Ставка реальной заработной платы, таким образом, находится в обратном отношении к расходам капиталистов (в реальном выражении). В «неконкурентной» версии модели ставка реальной заработной платы определяется «степенью монополизации» ³⁶. И все же даже при постоянном уровне «накидки» доля прибыли в совокупном доходе остается прямо пропорциональной величине расходов капиталис-

тов (что объясняется существованием издержек, связанных с оплатой вспомогательного персонала). Допустим, что поведение предельных издержек, как и прежде, описывается опрокинутыми *L*-образными кривыми, и в этом случае — при соблюдении всех перечисленных выше предположений — выпуск продукции в расчете на одного производственного работника будет оставаться неизменным до тех пор, пока не достигнута полная загрузка мощностей, тогда как производительность труда, рассчитанная на всех — производственных и непроизводственных — работников, окажется тем выше, чем больше степень загрузки производственных мощностей ³⁷.

Прибыли и инвестиции

Ситуация, в которой фирмы оказываются в результате осуществления своих текущих капиталовложений, влияет на их будущие инвестиционные планы. Характер такого влияния зависит от того, как формируются соответствующие долгосрочные ожидания. Иллюстрируя действие своей модели, Дж. Робинсон предполагает, что «ожидания основываются на простой проекции текущей ситуации на будущий период. На основе уровня цен и ставок заработной платы, преобладающих в настоящее время, фирмы исчисляют норму прибыли, которую в соответствии с их оценками будут приносить инвестиции в последующий период» ³⁸. Эту ожидаемую норму прибыли на капиталовложения Робинсон использует для оценки стоимости существующего запаса производственного оборудования. В результате ей удается выразить планы фирм в форме темпов накопления, осуществляемого этими фирмами, иначе говоря, в форме планируемого прироста инвестиций, деленного на исчисленную таким образом стоимость капитала. «Центральный механизм нашей модели образует стремление фирм к накоплению, в соответствии с этим мы предположили, что именно на него оказывает воздействие ожидаемая норма прибыли... Если к тому же учесть, что стоимость существующего запаса капитала мы оценивали с помощью той же нормы прибыли... нетрудно видеть, что в итоге складывается двустороннее отношение между нормой прибыли и темпами накопления» ³⁹.

Размер прибыли в текущий период, как он определен в соотношении (6), деленный на текущую стоимость капитала, представляет собой норму прибыли на капитал (при условии, что запасы капитальных благ измерены указанным образом). И норма прибыли оказывается тем выше, чем больше темпы роста инвестиций (чем интенсивнее накопление). Подобная зависимость нормы прибыли от темпов роста капиталовложений может быть описана линией *A* на рис. 2 (этот рисунок воспроизводит график, приведенный в работе Дж. Робинсон). Иная сторона

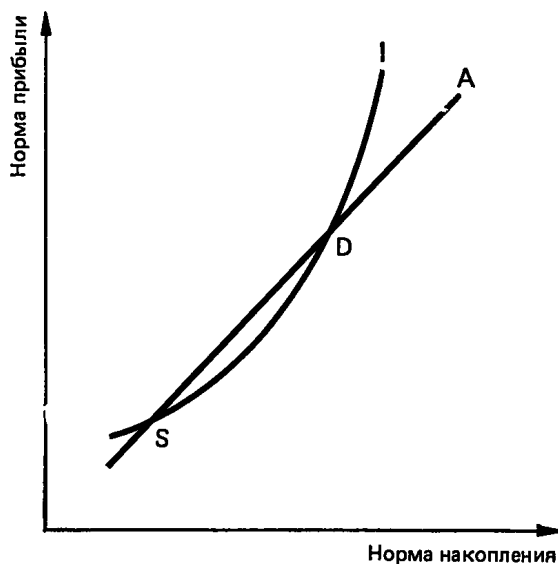


Рис. 2

указанного двустороннего отношения представлена кривой *I*, которая пересекает линию *A* в двух точках, *S* и *D*. Здесь зависимой переменной оказывается намечаемый темп накопления, а независимой — ожидаемая норма прибыли.

Две ситуации равновесия, складывающегося в сфере предпринимательской деятельности, обозначены на диаграмме точками *D* и *S*. Каждая из этих точек «характеризует темпы накопления, которые соответствуют как раз тому значению ожидаемой прибыли, какое необходимо

для поддержания указанных темпов накопления»⁴⁰. Во всех остальных точках ожидания предпринимателей, как показывает последующий ход событий, оказываются ошибочными, и, следовательно, сам способ формирования таких ожиданий (напомним, что по предположению это просто проекция текущей ситуации на будущий период) оказывается явно несостоятельным.

Робинсон использует приводимую диаграмму для анализа стабильности выделенных состояний равновесия. Точка *D* характеризует состояние стабильного равновесия. Если экономика переместится в точку, расположенную ниже *D*, тогда «фирмы планируют увеличить темпы своего накопления (коль скоро они не сталкиваются с препятствиями, которые могут помешать им сделать это)»⁴¹. В точках, расположенных выше *D*, ожидаемая норма прибыли окажется недостаточной для поддержания этого более высокого темпа накопления. С другой стороны, точка *S* характеризует состояние неустойчивого равновесия. Всякое отклонение вверх от этой точки повлечет за собой возвращение экономики в точку *D*, тогда как отклонение вниз от этой точки будет означать, что «экономика не достигает той величины скорости, которая для нее является «критической», и движется к еще большему разорению и упадку, чем те, которые она в настоящее время переживает»⁴².

Столь механический анализ условий устойчивости представляет собой уступку экономическим теориям равновесия, — уступку, которая противоречит общей теоретической платформе Дж. Робинсон. Ведь она сама высказывала целый ряд критических замечаний в адрес стандартных процедур анализа устойчивости равновесия (см., например: Robinson J. *Essays in the Theory of Economic Growth*. London, 1962, p. 23—30) и такие же замечания могут поставить под сомнение содержание ее комментариев к рис. 2. Величина стоимости капитала и фактически реализованной нормы прибыли (в отличие от предполагаемой нормы прибыли на будущие инвестиции) в неравновесных ситуациях зависят прежде всего от метода их исчисления, поскольку ожидания предпринимателей, как выясняется, не совпадают с реальным развитием событий. Как неоднократно подчеркивала сама Дж. Робинсон, стоимость, которую исчисляют на основе фактических издержек производства, обычно не совпадает с капитали-

зированной стоимостью ожидаемых в будущем доходов, поскольку состояние, в котором находится экономика, нельзя характеризовать как состояние полного равновесия. И все то, что Дж. Робинсон говорит о поведении экономики в точках, отличных от точек пересечения линий A и I (см. рис. 2), может иметь смысл лишь при предположении, что фирмы вообще не извлекают уроков из своих ошибок. Иными словами, они ожидают получить прежнюю норму прибыли на оцененный неким определенным образом капитал и, несмотря на то что их опыт отличается от этих ожиданий, продолжают придерживаться прежних исходных принципов планирования своей деятельности⁴³.

Если экономика счастливым образом окажется в точке D , то можно утверждать, что фирмы достигают «желаемого темпа накопления в том смысле, что при этом темпе фирмы удовлетворены ситуацией, с которой они столкнулись»⁴⁴. И если подобное положение продолжает сохраняться в последующий период, это значит, что экономика движется вдоль траектории равновесного предпринимательского роста (entrepreneurial equilibrium growth path). В таком случае оказывается возможным сопоставить «желаемый темп роста (определяемый «жизнедеятельными началами» фирм) с теми темпами роста, которых позволяют достичь естественные условия (задаваемые ростом населения и накопленными техническими знаниями)»⁴⁵.

Если экономика движется вдоль траектории равновесного предпринимательского роста, ожидания предпринимателей исполняются, а следовательно, в рамках модели можно получить аналитическое выражение для нормы прибыли. Она определяется темпом увеличения капиталовложений и склонностью к сбережению из доходов в форме прибыли. Разделив обе части уравнения (6) на величину стоимости капитала, K , на протяжении анализируемого «короткого периода» можно ввести следующее соотношение:

$$\frac{P}{K} = \frac{I/K}{1 - (1 - s_r) \beta},$$

а это выражение может быть переписано в таком виде:

$$r = \frac{1}{s} g_k. \quad (7)$$

В соотношении (7) r представляет собой норму прибыли, g_k — темп накопления, а s — среднюю склонность к сбережению из валовых прибылей. Значение переменной z зависит от поведения как фирм, так и рантье: для того чтобы фирмы могли оставаться в состоянии равновесия, она должна сохранять постоянную величину ⁴⁶.

Два других условия возможного поддержания равновесия — это нейтральность технического прогресса (в соответствии с определением этого понятия, по Харроду) и устойчивые темпы развития нейтрального технического прогресса ⁴⁷. Такое развитие технического прогресса, которое не является нейтральным, или нестабильность темпов развития нейтрального технического прогресса повлечет за собой нарушения, которые порождают различия между ожидаемыми и фактическими доходами от капиталовложений; тем самым эти условия оказываются несовместимыми с состоянием предпринимательского равновесия ⁴⁸.

«Золотой век»

Посткейнсианская теория экономического роста исследовала особенности некоторых траекторий устойчивого роста, хотя и не показала, как экономика «выходит» на такие траектории. Один из выводов, который можно сделать из приведенных выше рассуждений, сводится к следующему: поскольку экономика вряд ли находится в состоянии уравновешенности и покоя, временные лаги, связанные с осуществлением инвестиционных решений, последствия неправильных капиталовложений, произведенных в прошлом, а также ошибки, порожденные неверными ожиданиями, проецирующими текущее развитие событий на будущий период, — все это делает ситуацию устойчивого экономического роста весьма маловероятной ⁴⁹. Все же рассмотрим в основных чертах характеристики устойчивого экономического роста — отличительные особенности «золотого века», которые привлекли к себе наибольшее внимание сторонников посткейнсианской экономической теории.

Робинсон использует термин «золотой век» «для описания плавного, устойчивого роста, характеризующегося полной занятостью (стремясь тем самым подчеркнуть мифическую природу подобных представлений)» ⁵⁰. В усло-

виях «золотого века» производство будет расширяться темпами, равными темпам увеличения численности рабочей силы *плюс* темп нейтрального технического прогресса. Норма прибыли и отношение «капитал — продукт» остаются постоянными, ставка реальной заработной платы повышается тем же темпом, что и средний выпуск продукции в расчете на одного занятого; неизменную величину сохраняют также доли прибыли и заработной платы в совокупном доходе. При движении экономики вдоль такой траектории фактический, гарантированный и естественный темпы роста (по терминологии Харрода) совпадают между собой. Следует заметить, что посткейнсианский подход открывает более широкие (по сравнению с теорией Харрода) возможности для взаимоувязывания «гарантированного» и «естественного» темпов роста. Ведь посткейнсианская теория открыто признает, что инвестиционная активность фирм может оказывать воздействие и на долю сбережений в доходе, и на темпы технического прогресса. А признание зависимости размеров сбережений от инвестиций означает, что гарантированный темп роста теперь уже не может определяться независимо от характеристик «динамизма» фирм. Аналогичным образом и естественный темп роста также испытывает влияние склонности фирм к накоплению.

Можно сравнивать различные траектории роста, осуществляющегося в условиях «золотого века». Например, если фирмы в двух разных экономических системах обладают одной и той же склонностью к накоплению (отражением чего может служить тождественность кривых *I* вроде той кривой, которая изображена на рис. 2), а склонность к сбережению в одной из этих систем оказывается выше, то в такой экономической системе норма прибыли и равновесный темп накопления будут сравнительно меньшими (вследствие более низкой ожидаемой нормы прибыли)⁵¹. Такие сравнения не могут, однако, ответить на вопрос о том, что же случится, когда произойдут какие-либо *изменения*. Каждой из хозяйственных систем свойственна своя история развития, и ее капитальный запас соответствует сложившимся темпам экономического роста. Если заданы устойчивые темпы изменения внешних условий, то хозяйственная система будет сохранять равновесие благодаря тому, что ожидания участников этого процесса соответствуют действительному ходу дел, а их реакция

позволяет все время воссоздавать равновесную ситуацию. Допустим, например, что в той хозяйственной системе, которая раньше отличалась более высокой склонностью к сбережению, теперь наблюдается более интенсивное использование доходов для текущего потребления, в результате чего склонность к сбережению в обеих хозяйственных системах выравнивается. Это вовсе не будет означать, что первое хозяйство станет отныне следовать вдоль той же траектории, что и второе. Это изменение лишь поведет к нарушению прежнего равновесия, но без детальной конкретизации особенностей, которые демонстрирует поведение участников хозяйственного процесса, невозможно определить, достигнет ли вообще первая хозяйственная система той траектории равновесного роста, по которой следует вторая система (а если достигнет, то в какой момент это произойдет).

Множество различных эпитетов, в том числе такие, как «хромающая» («limping»), «условная» («restrained») и «незаконнорожденная» («bastard»), использовались для обозначения тех траекторий роста в условиях «золотого века», которые не обладают некоторыми описанными выше характеристиками «подлинной» траектории «золотого века». Траекторию экономического роста, которую отличают повышающиеся темпы накопления и норма прибыли, часто называют траекторией «галопирующего платинового века», тогда как термин «ползущий платиновый век» используется для обозначения такой траектории роста, которая предполагает падающие темпы накопления и снижающуюся норму прибыли ⁵².

Выбор технологии

Одна из теоретических проблем, привлечших внимание ряда создателей посткейнсианской теории экономического роста (в частности, Джоан Робинсон и Луиджи Пасинетти), касается связи между уровнем капиталовооруженности, который предполагают выбираемые — при заданном уровне технических знаний — методы производства, с нормой прибыли (или ставкой реальной заработной платы). Эта связь довольно подробно исследована Дж. Робинсон в работе «Накопление капитала» («The Accumulation of Capital»), причем общий вывод

автора полностью соответствовал неоклассическому положению, согласно которому, чем выше ставка реальной зарплаты, тем выше степень механизации (или степень «опосредствованности» — «roundaboutness» — выбираемой технологии)⁵³. В качестве *курьеза* она, однако, отметила следующее обстоятельство: если строительство рассматриваемых предприятий велось в различные периоды и между установленным на них оборудованием существует значительная разница, то можно наблюдать случаи «обратного переключения», когда сравнительно высокие ставки заработной платы делают более прибыльной технологию, предусматривающую меньшую степень механизации. С тех пор Робинсон и Калдор перестали доверять этой концепции изменения величины накопленного капитала при неизменном состоянии технических знаний⁵⁴. Она уже больше не является составной частью посткейнсианской теории экономического роста⁵⁵.

Заключительные замечания

Нет ничего удивительного в том, что развитие посткейнсианской теории экономического роста оказалось неравномерным. Небольшая группа теоретиков попыталась развить на базе моделей Калецкого и Кейнса концепцию, которая послужила бы альтернативой неоклассической традиции, в которой они были воспитаны. В этом кратком обзоре основное внимание было сосредоточено на изложении существа этой концепции, а не на различных поворотах в развитии этой теории. Ее версии, развитые Дж. Робинсон и Н. Калдором, различаются тем, что Калдор в своем анализе уделил особенно много места траекториям полной занятости, в то время как Робинсон рассматривает ситуации, характеризующиеся наличием незанятых трудовых ресурсов и незагруженных производственных мощностей⁵⁶.

Более серьезного исследования заслуживают факторы, определяющие соотношение между ценами и удельными прямыми издержками⁵⁷. И хотя сторонники посткейнсианской теории экономического роста вслед за Калецким полагают, что структура обрабатывающей промышленности может служить типичным примером олигополии, они нередко оперируют моделями, которые с точки

зрения «короткого периода» описывают явно конкурентную экономическую систему либо прибегают к суждениям, основанным на предположении о наличии свободной конкуренции. Марио Нути указал, например, что модель Калдора — Миррлиза содержит несоответствие между предположением о несовершенной конкуренции и той зависимостью, с помощью которой она характеризует процесс старения капитального оборудования⁵⁸. Дело в том, что постулируемая в статьях Калдора и Миррлиза зависимость предполагает, что выпуск продукции в расчете на одного занятого при использовании самой старой из сохраняемых единиц оборудования должен быть равен ставке зарплаты, выраженной в единицах производимого товара. Между тем этот вывод может быть справедлив только для отраслей промышленности, структура которых характеризуется совершенной конкуренцией, а вовсе не для тех отраслей, в которых установление цены осуществляется просто в результате добавления «накидки» к удельным прямым издержкам.

Взаимосвязь между финансовыми условиями экономического роста и инвестиционными решениями фирм в посткейнсианских моделях осталась в значительной мере незатронутой. Рассматривая траектории экономического роста в условиях «золотого века», Р. Ф. Кан отмечал: «Решение об инвестировании зависит не только от предполагаемой прибыли, но и от сравнения этой прибыли с издержками, с которыми сопряжено финансирование инвестиций или (если средства удастся мобилизовать из внутренних источников) с доходом, который владелец этих средств может обеспечить, прибегнув к операциям на рынке денежного капитала. Проще говоря, всякий «золотой век» — будь он «незаконорожденным» или истинным — должен был бы иметь «встроенную» в эту хозяйственную систему ставку процента, которой соответствует та или иная норма прибыли⁵⁹. Важно отметить, что под словом «соответствует» («matches») Кан не имеет в виду «совпадает». «Тот факт, что в условиях «золотого века» расходы капиталистов *в целом* реализуются в увеличении доходов, не исключает риска, порождаемого превратностями технического прогресса и поведения потребителей. В силу этих причин свободная от риска ставка процента даже в условиях «золотого века» окажется меньше, чем норма прибыли»⁶⁰. Между тем столь фундаментальное

различие между нормой прибыли и ставкой процента просто не принималось во внимание во всех посткейнсианских моделях ⁶¹.

Посткейнсианские теории пытаются углубить наши представления о факторах, определяющих экономический рост в условиях капиталистической системы хозяйства. Они подчеркивают, во-первых, причинную связь между процессами экономического роста и инвестиционными решениями фирм и, во-вторых, зависимость пропорций распределения национального дохода от темпа накопления и склонности к сбережению. Посткейнсианские теории экономического роста также придают важное значение институциональным факторам, поэтому обычные модели хозяйственного развития должны сопровождаться анализом исторической эволюции соответствующих институциональных учреждений. Все, что дают эти модели, — это лишь аналитическая схема действительного развития экономики, поскольку некоторые ключевые характеристики процесса экономического роста и взаимосвязи между ними рассматриваются в таких моделях изолированно от остальных хозяйственных процессов. Как отмечал Калецкий, говоря о своей модели трендового роста и экономического цикла: «Темп роста в данный момент времени оказывается таким феноменом, который коренится, скорей, в условиях прошлого экономического, социального и технического развития, чем полностью определяется коэффициентами наших уравнений» ⁶².

Университет Макгилла

¹ Наиболее полное изложение подхода Джоан Робинсон содержится в кн.: *The Accumulation of Capital*. London, Macmillan & Co., 1956; *Essays in the Theory of Economic Growth*. London, Macmillan & Co., 1962. Различные версии модели Николаса Калдора были развиты в следующих публикациях: *Alternative Theories of Distribution*. — *Review of Economic Studies* 23 (1956), p. 83—100; *A Model of Economic Growth*. — *Economic Journal* 67 (1957), p. 591—624; *Economic Growth and the Problem of Inflation*, parts 1 and 2. — *Economica* 26 (1959), p. 212—226, 287—298; *Capital Accumulation and Economic Growth*. — В: Lutz F. A. and Hague D. C. (eds.). *The Theory of Capital*. London, Macmillan & Co., 1961; Kaldor and Mirrlees J. *A New Model of Economic Growth*. — *Review of Economic Studies* 29 (1962), p. 174—192.

² В предисловии к своей книге «Накопление капитала» Дж. Робинсон отмечает: «Кейнсу, Викселлю и Маршаллу я обязана многим: мой долг по отношению к ним — это то, чем все мы обязаны

своим предшественникам... Отсылки на их работы в отдельных местах книги сделаны скорее ради удобства читателя, чем для того, чтобы формально подтвердить восприятие их наследия. Михаила Калецкого — хотя он и является моим современником — также следует отнести к той же категории... Моя первая попытка подвергнуть анализу процессы накопления была вдохновлена Харродом, и я должна еще раз выразить ему свою признательность за исключительно плодотворную постановку вопроса, порождающую много новых идей... Мои идеи по поводу различных аспектов проблемы накопления формировались в ходе длительных дискуссий с Николасом Калдором... В спорах такого рода невозможно оценить вклад одной из сторон. Я знаю только, что мои «заимствования» у Калдора чрезвычайно многочисленны, хотя он и не всегда одобрял те употребления, которые я находила его идеям». — Robinson. *Accumulation of Capital*, p. VI—VII.

³ Стремясь обосновать использование эпитета «кейнсианская» для характеристики своей теории распределения, Калдор прямо ссылается на отрывок из книги «Трактат о деньгах» Кейнса, где анализируется вопрос о прибыли. См.: Kaldor. *Alternative Theories of Distribution*, p. 94.

⁴ Ibid., p. 94.

⁵ Ibid.

⁶ «Неправильно было бы считать, что долговременное равновесие (long-period equilibrium) — это равновесие, которое установится в какой-то момент в будущем; долговременное равновесие — это воображаемое хозяйственное состояние, в котором уже сейчас в сложившейся ситуации совершенно отсутствуют источники несогласованности». — Robinson J. *Collected Economic Papers*, 4 vols. Oxford, Blackwell, 1965, vol. 3, p. 101.

⁷ Kaldor J. M. *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge, Cambridge University Press, 1971, p. 165.

⁸ Опубликовано в: Robinson. *Essays in the Theory of Economic Growth*.

⁹ Robinson J. *Economic Heresies*. New York, Basic Books 1971, p. IX.

¹⁰ Robinson. *Accumulation of Capital*, p. 179.

¹¹ Это утверждение, пожалуй, вступает в противоречие с собственной позицией Джоан Робинсон. Она писала, что «выражения «короткий период» и «длительный период» лучше использовать в качестве прилагательных, а не существительных. «Короткий период» представляет собой не какой-то промежуток времени — он характеризует состояние хозяйственной системы». — *Economic Heresies*, p. 18. Если, однако, «короткий» период никак не связан с продолжительностью времени, то не совсем ясно как из каузальной модели, использующей это понятие, может быть выведена та или иная историческая последовательность событий.

¹² Robinson. *Essays in the Theory of Economic Growth*, p. 34.

¹³ Ibid.

¹⁴ «Создание моделей, в которых весь продукт производится человеческим трудом с помощью созданного тем же трудом оборудования, а благодатные дары земли преданы забвению, вызывает, — как отмечает Робинсон, — у авторов таких моделей своеобразную ложную гордость. Между тем модель подобного рода не может быть

применена даже в самом общем виде к исследованию актуальных проблем до тех пор, пока она не будет дополнена анализом предложения естественных ресурсов — тех ресурсов, которыми может распоряжаться экономика». — Ibid., p. 74.

¹⁵ Дж. Робинсон все же подчеркивает: «Существуют, однако, взаимосвязи, оказывающие очень большое влияние на процессы экономического роста, к ним можно отнести взаимосвязь между уровнем капиталовложений и условиями технического развития; наряду с этим инвестиции в образование и подготовку кадров могут оказывать влияние на квалификацию рабочей силы, а вложения в исследование и разработки воздействуют на накопление технических знаний. Более того, те же мотивы, что побуждают фирмы к расширению объема производства, будут, вероятно, толкать их к увеличению производительности труда, особенно в условиях быстро расширяющегося спроса на рабочую силу...» — Robinson. *Essays in the Theory of Economic Growth*, p. 36. Это означает, что «естественный» темп роста в ее модели не может быть определен независимо от «гарантированного» или «желаемого» темпов роста. В комментарии к своей модели Робинсон писала: «С помощью модели я стремилась показать, что в условиях, когда стремление к накоплению (проявление «жизнедеятельных начал») особенно сильно и увеличение численности рабочей силы не поспевает за накоплением, технический прогресс обнаруживает тенденцию пробивать дорогу интенсивному накоплению, повышая «естественный» темп роста...» — Robinson on Findlay and Robinson. — В: *Collected Economic Papers*, vol. 3, p. 50.

¹⁶ Robinson J. A Further Note. — *Review of Economic Studies* 36 (1969), p. 261. В некоторых версиях своей модели Калдор при анализе «короткого периода» игнорировал случай снижения средних прямых издержек. См. *Capital Accumulation and Economic Growth*, p. 197—198. Тем не менее во вводных замечаниях он отмечал воздействие изменений в степени использования имеющегося производственного аппарата на уровень производительности труда вследствие изменений в «соотношении между вспомогательными и производственными работниками». — *A New Model of Economic Growth*, p. 175. Калецкий в своей статье (1933 г.), открывшей новые пути исследования данной проблемы, обратил внимание на издержки по оплате вспомогательного персонала и их влияние на долю прибыли в валовом доходе при изменении объема производства.

¹⁷ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег, с. 226—227.

¹⁸ Robinson. *Essays in the Theory of Economic Growth*, p. 37.

¹⁹ В целях простоты изложения в первых 24 главах «Накопления капитала» Робинсон абстрагируется от потребления, финансируемого за счет прибыли.

²⁰ К этому предположению прибегает и Калдор. Обе модели анализируют только предпринимательские капиталовложения; в них не рассматриваются личные инвестиции в жилищное строительство.

²¹ Данное обстоятельство исследовано в статье: Asimakopulos A. A Kaleckian Theory of Income Distribution. — *Canadian Journal of Economics* 8 (1975), p. 331—332; см. также: Кре-

gel J. A. Rate of Profit, Distribution and Growth: Two Views. London, Macmillan & Co., 1971, p. 179—192.

²² Калдор писал: «Высокую склонность к сбережениям из прибыли я всегда рассматривал как нечто, по самой своей природе свойственное именно предпринимательскому доходу, а не богатству (и прочим источникам доходов) индивидуумов, которые владеют собственностью. Именно предприятие как особый институт, а не просто как объект собственности той или иной группы индивидуумов, владеющих им в каждый данный момент, обнаруживает, что в динамичном мире, в котором по мере расширения производства повышается его эффективность, для того чтобы обеспечить выживание предприятия на протяжении длительного периода, необходимо вновь вкладывать в производство часть полученных прибылей; такое «возвращение» прибылей в производство можно рассматривать как своего рода «первоочередной вычет» из доходов... Высокая склонность к сбережению свойственна именно прибылям как таковым, а не самим капиталистам». — Kaldor. *Marginal Productivity and the Macro-Economic Theories of Distribution. — Review of Economic Studies* 33 (1966), p. 310.

²³ Каледцкий подчеркивал важность накопления капитала из текущих прибылей для расширения деятельности фирм. См.: Kaleski. *Entrepreneurial Capital and Investment, Selected Essays*, p. 105—109.

²⁴ Robinson. *Accumulation of Capital*, p. 247.

²⁵ Калдор исходит из того, что в качестве сбережений отчисляется постоянная доля валовой прибыли. Стремясь обосновать это положение, он пишет: «Предположение, согласно которому предпринимательские сбережения образуют постоянную долю валовой прибыли (после уплаты налога), хорошо подтверждается данными о валовых сбережениях корпораций». — Kaldor. *A New Model of Economic Growth*, p. 178, п. 2. Величина зависит как от структуры задолженности фирм, так и от условий, которые были зафиксированы в долговых обязательствах, а также от политики, проводимой этими фирмами в вопросе о выплате дивидендов.

²⁶ Это предположение, которое Робинсон формулирует в своей статье «Модели накопления», играет исключительно важную роль в теоретическом анализе равновесия на протяжении «короткого» периода. «Предположим, что конкуренция (в том смысле, какой этот термин может иметь с точки зрения «короткого» периода) достаточно остра, чтобы удерживать цены на таком уровне, при котором удастся полностью продать всю продукцию, произведенную при нормальной загрузке мощностей... Следовательно, мы можем утверждать, что занятость в производстве товаров более или менее непосредственно определяется наличным производственным оборудованием». — *Essays in the Theory of Economic Growth*, p. 46—47. Предположение о гибкости цен делается и Калдором, когда он излагает свою трактовку «кейнсианской» теории распределения: «Соотношение между уровнем цен и размерами денежной зарплаты определяется спросом». — *Alternative Theories of Distribution*, p. 95.

²⁷ Some Fallacies in the Interpretation of Kaldor. — *Review of Economic Studies* 37 (1970), p. 3.

²⁸ Подобные модели не претендуют на то, чтобы объяснить факторы, обуславливающие ту или иную долю отдельных предприя-

тий в совокупном производстве; они исходят из того, что относительные размеры занятости производственных рабочих на отдельном предприятии на протяжении каждого «короткого» периода заранее определены. Таким образом,

$$a = \sum_{i=1}^n a_i \frac{L_{1i}}{L_1} \text{ и } L_1 = \sum_{i=1}^n L_{1i},$$

где n представляет собой число предприятий, функционирующих на протяжении того или иного «короткого» периода, a_i — размеры выпуска в расчете на одного производственного работника i -го предприятия, а L_{1i} характеризует размеры занятости производственных работников этого предприятия. Поскольку цена в данной отрасли устанавливается компанией, выступающей в качестве «лидера», а остальные компании, устанавливая свои цены, следуют за «лидером», для характеристики среднеотраслевой «накидки» можно использовать «накидку» компании-«лидера» и отношение производительности труда, исчисленной для производственных рабочих отрасли, к производительности труда производственных рабочих на предприятии фирмы-«лидера». $\mu = (1 + \mu_1) (a/a_1) - 1$, где μ_1 характеризует «накидку» фирмы-«лидера» и a_1 представляет собой размеры выпуска в расчете на одного производственного рабочего, занятого на предприятии фирмы-«лидера». Эта версия модели Калецкого, используемая для определения цен, развита в статье: Asimakopulos. A Kaleckian Theory of Income Distribution.

²⁹ Robinson. Accumulation of Capital, p. 48.

³⁰ Kalecki M. Class Struggle and Distribution of National Income, Selected Essays, p. 156—164.

³¹ Robinson. Essays in the Theory of Economic Growth, p. 42—43.

³² Кейнс Д.ж. М. Общая теория занятости, процента и денег, с. 98.

³³ Постоянство накидки в производстве инвестиционных товаров, по-видимому, предполагается в неявной форме даже тогда, когда считается, что накидка в секторе, выпускающем потребительские товары, может менять свою величину. Так, Робинсон утверждает: «Допустим, что темпы увеличения валовых инвестиций остаются неизменными... в таком случае занятость, обеспечиваемая валовыми инвестициями, задана. Предположим, что конкуренция (в том смысле, какой она может иметь с точки зрения «короткого» периода) достаточно остра для того, чтобы [в сфере производства товаров] удерживать цены на таком уровне, при котором удастся полностью продать всю продукцию, произведенную при нормальной загрузке мощностей». — Essays in the Theory of Economic Growth, p. 46.

³⁴ В тех случаях, когда кривая роста оказывается «негладкой», такой временной лаг, по замечанию Робинсон, может оказывать дестабилизирующее влияние. См. Essays in the Theory of Economic Growth, p. 50. Указанное предположение используется в статье: Asimakopulos A. A Robinsonian Growth Model in One-Sector Notation. — Australian Economic Papers 8 (1969), p. 41—58.

³⁵ Обозначим потребление рантье символом R_c , тогда уравнение прибыли может быть записано также в следующей форме:

$P = I + R_c$, где $R_c (1 - s_r) \beta P$. Это наиболее известная формула, иллюстрирующая теорию распределения Калецкого; указанное выражение часто использовалось для обоснования тезиса, согласно которому «капиталисты получают в форме дохода то, что расходуют». Следует учитывать, что это выражение имеет столь простую форму лишь потому, что предполагается, будто рабочие «расходуют то, что получают в форме дохода». Если рабочие сберегают хотя бы часть своих доходов, то совокупные прибыли будут равны сумме капиталовложений, потребительских расходов капиталистов, потребительских расходов рабочих из достоящейся им части доли прибыли за вычетом сбережений рабочих из их доходов в форме заработной платы.

³⁶ В работе «Классовая борьба и распределение национального дохода» Калецкий доказывал, что в такой модели степень остроты классовой борьбы будет отражаться в размерах «накидки». См.: K a l e c k i. Class Struggle and Distribution of National Income, Selected Essays, p. 156—164.

³⁷ Анализ этих соотношений приведен в статье: A s i m a k o - p u l o s A. A Robinsonian Growth Model in One Sector Notation — An Amendment. — *Australian Economic Papers* 9 (1970), p. 171—176, а также в статье: A Kaleckian Theory of Income Distribution.

³⁸ R o b i n s o n. Essays in the Theory of Economic Growth, p. 47.

³⁹ Ibid.

⁴⁰ Ibid., p. 49.

⁴¹ Ibidem.

⁴² Ibidem.

⁴³ Калдор в статье «Новая модель экономического роста» пытается избежать рассмотрения некоторых из этих проблем, уклоняясь от использования «понятия количества капитала и основанной на нем категории — темпа накопления капитала...» — K a l d o r. A New Model of Economic Growth, p. 174. Изменился и вид рассматриваемой Калдором функции технического прогресса. В предшествующих работах (см., например, «Накопление капитала и экономический рост») она характеризовалась отношением между темпом роста продукции в расчете на душу населения и темпом накопления капитала в расчете на одного занятого; в статье «Новая модель экономического роста» эта функция представлена отношением между темпом роста продукции в расчете на душу населения и темпом роста инвестиций в расчете на одного занятого.

Калдор отмечает, что «за пределами равновесия «золотого века» норма прибыли на капиталовложения существует лишь в смысле такой — основанной на некоем сплаве условного соглашения и веры — предполагаемой (assumed) нормы прибыли; подобная величина позволяет предпринимателям решать, удовлетворяет ли тот или иной конкретный инвестиционный проект требованиям, которые диктуются соображениями рентабельности». — Ibid., p. 186. Утверждение о том, что соотношение между прибылями и инвестициями носит двусторонний характер, можно найти в очерке «Набросок теории делового цикла» Калецкого (1933 г.), переизданном в «Избранных очерках». См.: K a l e c k i M. Outline of a Theory of the Business Cycle, Selected Essays on Dynamics of the Capitalist Economy. Указанное соотношение в ряде работ служит основой для анализа разновременных инвестиционных решений с точки зрения

сравнения различных периодов времени (безотносительно к оценке стоимости капитала). См., например: A s i m a k o p u l o s A. Profits and Investment: A Kaleckian Approach; H a r c o u r t G. C. and R o b i n s o n E. A. G. The Microeconomic Foundations of Macroeconomics. London, Macmillan & Co., 1978.

⁴⁴ Робинсон замечает, что «указанное понятие очень близко к понятию гарантированного темпа роста у Харрода и играет аналогичную роль в теоретическом анализе. Харрод, однако, так никогда и не смог преодолеть некоторой неясности в следующем вопросе: предполагается ли, что для фирм имеет существенное значение сам запас производительного капитала, который они используют, или темпы увеличения этого запаса. Поэтому во избежание путаницы представляется желательным оперировать понятием, отличным от того, который употребляет Харрод». — R o b i n s o n. Essays in the Theory of Economic Growth, p. 49, n. 2.

⁴⁵ Ibid., p. 52.

⁴⁶ Соотношение (7) представляет собой хорошо известный результат, полученный Калдором и Пасинетти при определении нормы прибыли в тех случаях, когда сбережения рабочих равны нулю. См.: P a s i n e t t i L. Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth. — *Review of Economic Studies* 29 (1962), p. 267—279.

⁴⁷ Технический прогресс обычно считается нейтральным в тех случаях, когда при постоянной норме прибыли необходимый «капитальный коэффициент» (required capital coefficient) остается постоянным. Последний определяется как «отношение требующегося нового капитала к приросту продукции — тому приросту, для выпуска которого необходим новый капитал». — H a r r o d R. F. Towards a Dynamic Economics. London, Macmillan & Co., 1948, p. 82.

⁴⁸ Для равновесия в сфере предпринимательской деятельности ожидаемый экономический срок службы оборудования — срок, который обусловлен процессами устаревания, должен быть равен фактическому сроку службы данного оборудования. Указанное равенство требует, чтобы фактические темпы технического прогресса (благодаря своему воздействию на изменения ставки заработной платы технический прогресс оказывается ключевым элементом в развитии процессов устаревания) характеризовались устойчивостью; это позволит прогнозировать последующее развитие технического прогресса на основе прошлого опыта. Приведенное соображение играет важную роль в «Новой модели экономического роста», Калдор и Миррлиз предполагают, «что такой процесс постоянно происходящего старения оборудования в общих чертах предвосхищается предпринимателями; последние принимают его во внимание, когда решают вопрос об осуществлении новых инвестиций». — K a l d o r N. A New Model of Economic Growth, p. 174.

⁴⁹ R o b i n s o n. Essays in the Theory of Economic Growth, p. 63—69.

⁵⁰ Ibid., p. 52.

⁵¹ «В тех случаях, когда фактический темп роста ограничен только желаемым темпом хозяйственного роста, более высокая склонность к сбережению связана со сравнительно низкой нормой накопления. Это центральный парадокс «Общей теории», когда ее

положения рассматриваются с точки зрения «длительного периода». — Ibid., p. 60.

⁵² Описание этих траекторий роста см. в: Robinson. *Essays in the Theory of Economic Growth*, p. 53—59. Р. Ф. Кан пустил в оборот выражение «незаконнорожденный золотой век» для обозначения такого равновесного роста, который имеет все атрибуты «золотого века», кроме полной занятости трудовых ресурсов. См.: Robinson. *Exercises in the Analysis of Growth*. — *Oxford Economic Papers* 11 (1959), p. 143—156, перепечатано в: Kahn R. F. *Selected Essays on Employment and Growth*. Cambridge, Cambridge University Press, 1972. Прилагательное «платиновый» было предложено в статье Я. Литтла. См.: Little I. M. *Classical Growth*. — *Oxford Economic Papers* 9 (1957), p. 152—177.

⁵³ Wick sell K. *Value, Capital and Rent*. London, Allen and Unwin, 1954.

⁵⁴ Robinson J. *The Unimportance of Reswitching*. — *Quarterly Journal of Economics* 89 (1975), p. 32—39. Формулируя свою функцию технического прогресса, Калдор пытался выразить сложную систему взаимосвязей между инвестициями и техническим прогрессом. См., например: Kaldor. *Capital Accumulation and Economic Growth*, p. 203—210.

⁵⁵ Пьеро Сраффа в своей книге «Производство товаров посредством товаров» смог строго доказать возможность «обратного переключения», которая была замечена еще Дж. Робинсон. См.: Sraffa P. *Production of Commodities by Means of Commodities*. Cambridge, Cambridge University Press, 1960. Доказательство, приведенное Сраффой, и последующие попытки опровергнуть это доказательство дали толчок полемике по поводу проблемы «переключения технологии»; эта дискуссия сыграла важную роль в выработке критического отношения к неоклассической агрегированной производственной функции. Исчерпывающий обзор спорных проблем, содержащий ссылки на «ключевые статьи» в этой дискуссии, можно найти в кн.: Harcourt G. C. *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*. Cambridge, Cambridge University Press, 1972. Книга Сраффы, как указывает ее подзаголовок, закладывает основу скорее для критики общепринятой теории, чем для реконструкции этой теории в посткейнсианском духе. Несколько иная интерпретация того значения, которое может иметь книга Сраффы для дальнейшего анализа перечисленных выше проблем, содержится в следующих работах: Nell E. J. *Theories of Growth and Theories of Value*. — *Economic Development and Cultural Change* 16 (1967), p. 15—26; Kregel J. A. *The Reconstruction of Political Economy: An Introduction to Post-Keynesian Economics*. London. Macmillan & Co., 1973; Eicher A. S., Kregel J. A. *An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics*. — *Journal of Economic Literature* 8 (1975), p. 1293—1314.

⁵⁶ Анализ подобных ситуаций вполне отвечает духу теории Калецкого, который заметил, что «неиспользуемые резервы производственного оборудования и резервная армия безработных представляют собой типичные черты капиталистической экономики...» — *Selected Essays*, p. 137. Обмен мнениями между Робинсон и Калдором по поводу некоторых аспектов анализа Калдора содержится в: Robinson. *A Further Note*, и Kaldor. *Some Fallacies in*

the Interpretation of Kaldor.— *Review of Economic Studies* 37 (1970), p. 1—7.

⁵⁷ Калдор, например, писал: «К сожалению, мы не располагаем детально разработанной теорией цен и конкуренции...»— *Some Fallacies in the Interpretation of Kaldor*, p. 3. См. также: E i c h n e r A. S. A Theory of the Determination of the Markup Under Oligopoly.— *Economic Journal* 83 (1973), p. 1184—1200.

⁵⁸ N u t i D. M. The Degree of Monopoly in the Kaldor—Mirrlees Growth Model.— *Review of Economic Studies* 36 (1969), p. 257—260.

⁵⁹ K a n h. Essays on Employment and Growth, p. 200.

⁶⁰ Ibid., p. 201.

⁶¹ Формулируя свой широко известный вывод, согласно которому в условиях равновесия, предполагаемого «золотым веком», норма прибыли зависит только от темпов накопления и склонности капиталистов к сбережению, Пасинетти писал: «В модели долгосрочного равновесия в качестве очевидной гипотезы принимается предположение о равенстве между ставкой процента и нормой прибыли».— P a s i n e t t i. Rate of Profit and Income Distribution, p. 271—272.

⁶² K a l e c k i. Selected Essays, p. 183.

VII. ТЕОРИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИИ

Введение

Теория распределения переживает периоды расцвета и упадка: лихорадочный интерес к ней со стороны общества чередуется с безразличием. Странно видеть подобное отношение к вопросам теории распределения, особенно в США, где уравнилельские настроения встречаются довольно редко, но идея «равенства возможностей» продолжает оставаться священной еще с колониальных времен, когда Америка бросила вызов стратифицированным обществам Европы наших предков. Долгое время считалось, что теория распределения малоинтересна. Теперь же, когда перед нами во весь рост встали проблемы бедности, тяжелого положения негров, иммигрантов и меньшинств вообще, эта теория снова «наполнилась жизнью». Уравнилельские течения в Англии и других странах некогда выдвигали задачу выравнивания распределения доходов; сегодняшняя политика, по-видимому, отступила от идеи выравнивания.

Среди новейших достижений теории распределения следует указать на плодотворное развитие идей Кейнса в трудах Джоан Робинсон, которая стремилась воздать по справедливости заслугам М. Калецкого; ее усилия увенчались новыми заметными успехами в теории, хотя в США ее работы не произвели большого впечатления ¹.

Со времен Маршалла важнейшим, если не единственным, значительным достижением была теория прибыли Фрэнка Г. Найта. Среди работ 30-х годов можно выделить и блестящее изложение Ирвингом Фишером неоклассической теории процента (*The Theory of Interest*. New York, Macmillan, 1930). Однако идеи, которые он излагает в общих чертах, если не со всеми подробностями, появились гораздо раньше. Отметим среди прочего «агрегированную» производственную функцию Кобба — Дугласа, в которой «доли» труда и капитала в доходе предполагаются постоян-

ными независимо от того, какой смысл вкладывается в понятие «капитал». Изучение монополии в 30-х годах привело к тому, что вместо понятия «предельная стоимость» продукта из теории чистой конкуренции появилось понятие «предельный доход» от продукта.

Теория предельной производительности, со всеми этими поправками и с учетом точки зрения Найта по вопросу о прибыли, составляла содержание неоклассической теории распределения. Взявшись написать *Price Theory* (New York, Pitman, 1949), я отказался включить в работу главы о распределении, невзирая на предупреждение издателя, что без этого книгу нельзя будет использовать в учебных целях. Страстный почитатель Кейнса, я был убежден, что теория, которая исходит из предпосылки «полной занятости» или «заданного объема» национального дохода, «ошибочна» и «вредна». И только в 1958 г. (хотя некоторые разделы теории сложились у меня несколькими годами раньше) я пришел к выводу, что можно построить вполне приличную общую теорию распределения, согласующуюся с идеями Кейнса, но учитывающую возможность применения объемов выпуска продукции². Моя работа появилась несколько позднее основополагающей статьи лорда Калдора, обратившего заслуженное внимание на целый ряд идей Кейнса. Во всяком случае, теорию распределения с тех пор можно рассматривать только в тесной связи со всей проблематикой макроэкономики.

Именно в теории распределения противопоставление «макро» и «микро» становится совершенно неестественным и выглядит чистой фантазией: к распределению доходов относится и то, что происходит в фирме, и то, что происходит во всей экономике. Если ревностно придерживаться заповеди изучать микротеорию в одном семестре, а макротеорию — в следующем, то самое подходящее время для преподавания теории распределения — это перерыв между семестрами, или рождественские каникулы!

Проф. Бронфенбреннер — талантливый автор ряда работ во многих областях экономической теории. Он считается непоколебимым сторонником теории предельной производительности. В своем очерке (см. гл. 20), который я сначала предлагал назвать «Неоклассическая теория», проф. Бронфенбреннер размышляет над сложнейшими вопросами. Это очерк современного состояния теории,

которую Бронфенбреннер как-то назвал «старой доброй теорией» и которая, по его убеждению, все еще способна описывать и объяснять действительность.

Д-р Ян Кригель — представитель молодого посткейнсианского направления, сложившегося под влиянием идей кембриджской (Великобритания) группы. Чтобы вывести основные количественные положения новой теории распределения, Кригель обращается к первоисточкам этой теории — работам Кейнса и Каледцкого. Хочу обратить особое внимание на теорию прибыли. «Свершилось» (так начинался текст отречения короля Эдуарда), и наконец-то мы видим счет *совокупных* прибылей, а не рассусоливания о том, что прибыли-де имеют тенденцию к «средней», а размер-де прибылей определяется «способностями» предпринимателей и т. п. Размеры прибылей зависят от величины инвестиций и от склонности к сбережению. В данной теории особо подчеркивается, что жизнеспособность капиталистического строя определяется не только инвестициями, создающими рабочие места, но и инвестициями, приносящими значительные прибыли. Кригель первым сумел получить этот важнейший «тривиальный» вывод из теории мультипликатора.

Желая сделать изложение кратким и учитывая, что в книге есть очерк Ронкалии, Кригель ограничивается простыми ссылками на исследования Сраффы. Если удастся связать «неопределенность» прибыли Сраффы с практикой ценообразования (монопольного типа), то в будущем, вероятно, можно надеяться на создание теории, объясняющей распределение доходов между факторами производства, — теории, которая больше бы соответствовала действительности, чем нынешняя.

Хотя роль редактора главным образом состоит в том, чтобы делать примечания и давать разъяснения, хочу сказать, что я целиком на стороне Кригеля и его предшественников. Тем не менее в проф. Бронфенбреннере я всегда нахожу достойного противника, который защищает противоположную позицию, имеющую более прочные корни в традиционной экономической теории.

¹ Я веду исследования и в данной области и могу судить в известной мере по собственному опыту.

² См.: Weintraub S. An Approach to the Theory of Income Distribution. Philadelphia, Chilton book Co., 1958.

20. ДЕСЯТЬ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Мартин Бронфенбреннер

Введение

Приглашение принять участие в данном сборнике предоставляет мне удачную возможность внести некоторые поправки в мою книгу (*Income Distribution Theory*¹); не собираясь исправлять технические ошибки, я намерен остановиться на тех вопросах, которые возникли или приобрели новое значение с тех пор, как была написана эта книга. Особого внимания заслуживают следующие проблемы:

- 1) распределение доходов и теория общественной справедливости;
- 2) взаимозависимость полезностей и общественные блага;
- 3) измерение бедности, неполной занятости и неравенства;
- 4) способы перераспределения доходов;
- 5) значение «взлетов заработной платы» и «падений прибыли» для теории распределения;
- 6) распределение и экономическое развитие;
- 7) распределение трудовых доходов: дискуссия о сегментации рынка;
- 8) последствия заключения коллективных договоров;
- 9) распределение доходов и теория общего равновесия;
- 10) макроэкономическая теория распределения: «спор двух Кембриджей».

По важнейшим проблемам теории распределения моя позиция в основном остается прежней. Вопреки известному мнению я убежден, что последовательная и плодотворная неоклассическая теория распределения в экономике с рыночной конкуренцией *существует*. В условиях конкуренции спрос на производственные факторы определяется в первую очередь их предельной производительностью, а их предложение — главным образом выбором соотношения рабочего и свободного времени (когда речь

идет о затратах труда), а также подобным выбором, учитывающим предпочтение во времени (когда речь идет о затратах капитала и усилиях предпринимателей). Для проверки этой теории на уровне всей экономики вполне допустимо использовать агрегированную производственную функцию. Но несмотря на апологетическую окраску значительной части неоклассической терминологии, я считаю, что ни одно из высказанных выше положений не носит нормативного или оценочного характера и что, выступая в защиту рыночной экономики, совершенно не обязательно отказываться от всякой попытки изменить результаты распределения доходов*.

Распределение доходов и теория общественной справедливости

Современным «классиком» в этой области является философ Джон Роулз из Гарварда ². Многие (и я в том числе) пытались систематизировать содержание его книги «Theory of Justice» и подвергали ее критике ³. Распределение доходов, по Роулзу, справедливо, если к нему можно прийти на основе общественного договора между индивидуумами, пребывающими в «первородном состоянии», т. е. если договаривающимся сторонам неизвестно экономическое значение их пола, расы, религии, способностей и принадлежности к тому или иному поколению. Роулз принимает без доказательств следующую теорему о «минимаксе»: оказавшись в «первородном состоянии» неведения, индивидуумы стремились бы к равенству в доходах и отказывались бы от обогащения, направленного на возможное увеличение того минимального уровня доходов, который при невезении может им достаться.

Люди судят об экономике прежде всего по тому, насколько справедливым является распределение, так как у большинства из них функции полезности — *лексикографические*, или *лексические*. Это означает, что существует такое благо (или набор благ) x , что если его количество за данный период меньше некоторого x_0 , то никакое приращение иных благ (или наборов благ) y, z, \dots не может возместить нехватки x . В наборе x учитывается, что доход должен обеспечивать человеку не только биологический прожиточный минимум, но и минимум свободы, независимости и чувства собственного достоинства.

Возможно, следует все-таки мириться с некоторым неравенством, чтобы у особо одаренных людей был экономический стимул к развитию и применению своих способностей, но лишь в том случае, если будет доказано, что в итоге выиграют лица, стоящие на нижней ступени шкалы доходов. (Роулз предполагает, что общество достаточно однородно, «тесно связано» и помощь стоящим на нижней ступени лестницы доходов не воспринимается как несправедливость теми, кто стоит на ступеньку выше.)

Против этой уравнительной точки зрения высказывались возражения самого разного рода. Никто из прочитавших книгу Роулза не выразил согласия ни с одним из его недоказанных (и, возможно, недоказуемых) предположений, никто не принял его определения «первородного состояния» общества. В построении Роулза не учитывается распределение дохода индивидуума на протяжении его жизни, а ведь возраст — важный (даже, вероятно, важнейший) фактор фактического неравенства в личных доходах и богатстве. Построение в целом статично, если не считать предлагаемых Роулзом мер по охране интересов будущих поколений — наподобие тех несовершенных мер, которые предусмотрены действующими сейчас порядками охраны прав собственности на запасы недолговечных товаров. Ничего не говорит Роулз и о международных отношениях: не следует ли целым нациям отказаться от своего богатства в пользу беднейших стран, к чему призывает лозунг «нового международного экономического порядка»? Кроме того, если следовать Роулзу, то «доходом» нельзя распоряжаться свободно: ни в коем случае нельзя передавать его другим лицам (например, по дарственной, по завещанию, оплачивать услуги особо одаренных лиц), если связанный с этим прирост вознаграждения у получателей может нарушить «справедливость».

В обстоятельном критическом разборе теории Роулза его коллега по Гарварду Роберт Ноузик главное внимание уделяет распоряжению доходом⁴. Ноузик выдвигает положение, что всем капиталом (включая и «человеческий», и вещественный капитал) и всем доходом владелец должен распоряжаться по своему усмотрению. Если свобода использования дохода и капитала выливается в неравенство доходов и богатства, то пусть так и будет: какое-либо распределение а priori так же хорошо, как и всякое

другое. Единственное ограничение, которое признается Ноузиком, касается законности титулов собственности. Собственность каждого лица должна быть приобретена ее первым владельцем законным путем и законным же путем передана каждому последующему владельцу, т. е. должна передаваться без малейшего принуждения или обмана. Если не вводить некий порядок действия ограничений, то это ограничение оказывается, по-видимому, гораздо серьезнее, чем представляется Ноузику.

Были предложены и другие схемы, причем некоторые из них на первый взгляд представляют собой компромисс двух противоположных точек зрения. Например, Хэл Варьян (Массачусетский технологический институт) предлагал следующий порядок распределения доходов: всякий индивидуум должен получать за каждый период времени право собственности на равную часть всех произведенных обществом благ и услуг (включая свое собственное время, которое он должен как бы «выкупить», если хочет иметь свободное время!). Заключение сделок в условиях конкуренции на свободных рынках обеспечит такой результат, при котором ни у одного члена общества не будет оснований кому-нибудь завидовать. Предполагается, что объем общественного производства можно оценить заблаговременно с полной достоверностью, а все необходимое для роста и развития обеспечивается за пределами процесса распределения.

Неискоренимой чертой всех этих предложений является индивидуализм: в центре внимания находятся абсолютные и относительные размеры дохода и богатства индивидуумов.

Взаимозависимые полезности и общественные блага

Когда рассматривается экономика с n индивидуумами и m благами, то функция полезности для индивидуума i обычно записывается так:

$$U_i = (x_{1i}, x_{2i}, \dots, x_{mi}, w_i), \quad (1)$$

где компоненты x (все эти величины положительны) — количества m благ и услуг (плюс свободное время), потребленных индивидуумом i за данный период, а w_i — объем накопленного им богатства на конец периода⁵.

В уравнении (1) все величины относятся лишь к индивидууму i . Степень удовлетворенности каждого индивидуума зависит только от размеров его дохода и богатства и никак не связана с состоянием других индивидуумов. Более общая функция взаимозависимой полезности учитывает размеры дохода и богатства (y_i, w_i) не только самого i , но и других (одного и более) индивидуумов. Таким образом, получаем

$$U_i = (x_{1i}, x_{2i}, \dots, x_{ni}, w_i; y_j, w_j) \quad (i \neq j). \quad (2)$$

Полезность U_i для благожелательного индивидуума положительно связана с размерами дохода и богатства (y_j, w_j) его собрата j , если $(y_j > y_i, w_j > w_i)$. Конечно, «благожелательность» индивидуума может проистекать не из одних благих побуждений, а, например, из желания косвенным образом обезопасить себя от покушений на свою личность и собственность или из расчетов на более высокий доход в будущем, если в обмен на повышение доходов неимущие доставляют обществу большее количество труда или труд лучшего качества.

Полезность U_i для неблагожелательного индивидуума (допускается, что i — тот же самый, что и прежде!) находится в обратной зависимости (от y_j, w_j), если $(y_j > y_i, w_j > w_i)$. Причиной может служить зависть индивидуума к богатым или его стремление освободиться от влияния призывов типа: «Не отстать от Джонсов!»

Настроенный «доброжелательно» (по отношению к бедным) или «недоброжелательно» (по отношению к богатым) индивидуум i может относиться к перераспределению дохода при условии (2) с большим одобрением, чем к перераспределению дохода при условии (1). Углубляться в вопрос о мотивах и побуждениях индивидуумов экономистам нет необходимости, хотя эта область может представить интерес для специалистов по этике.

Общественное благо или услуга еще одно специальное экономическое понятие, которое включает «эффекты взаимозависимости», имеющие самое непосредственное отношение к распределению доходов. Благо или услугу можно назвать «общественным», если при переходе от функции полезности (1) к функции полезности (2) расходы типичного индивидуума на данное благо или услугу возрастают. В свою очередь сумма этих расходов зависит от того, сколько, по мнению индивидуума, будут расходовать на

тот же товар другие. Образование, благотворительность, строительство автострад, оборона страны, функционирование коммунальных служб полиции и пожарной охраны — на все это индивидuum готов раскошелиться скорее как член общества, а не как Робинзон Крузо. Его готовность в этом смысле объясняется тем, что за свои деньги он с большой вероятностью получит нечто существенное, а его ближний вряд ли сумеет «пожиться» за чужой счет.

В новейших работах по теории распределения объединяются все эти идеи, а *перераспределение* дохода рассматривается как общественное благо. В качестве исходной возьмем модель общества, состоящего из трех лиц. Пусть *A* и *B* — братья, причем у одного из них выше уровень дохода, а у другого больше размеры богатства; *C* — их вдовья старушка мать, не располагающая сколько-нибудь значительным доходом или богатством. Естественно предположить, что *A* и *B* примут решение поделиться с *C* частью своих доходов и богатства. Подобных ситуаций можно привести бесконечно много, и в любой из них значения функций взаимозависимой полезности для каждого из трех индивидуумов возрастают. В данном обществе из трех индивидуумов перераспределение — общественное благо, поскольку состояние одного или более членов общества улучшается и при этом не ухудшается состояние других членов общества. Поэтому экономисты, занимающиеся вопросами благосостояния, сказали бы, что состояние после перераспределения «превосходит» состояние до перераспределения⁶. Вместе с тем невозможно доказать, что «превосходящее» («superior») состояние обязательно должно существовать. Вероятность его существования уменьшается с ростом размеров и разнородности общества.

Возвращаясь к нашему маленькому обществу из трех человек, предположим, что перераспределение дохода происходит постепенно, малыми шагами, причем результат каждого шага «превосходит» результат предыдущего шага. В конце концов может случиться, что между *A*, *B* и *C* достигнуто такое распределение доходов и богатства, что всякое дальнейшее улучшение состояния любого из них нанесет ущерб по крайней мере одному из двух других (даже при предположении взаимозависимости полезностей). Такое состояние называется оптимальным, по Парето (Pareto-optimal)⁷.

Однако даже для общества из трех лиц может не существовать единственного оптимального, по Парето, состояния. А если оно и существует, то достигается только случайно, и малейшие отклонения от этого состояния в ходе переговоров возрастают. Более того, даже если существует единственное и устойчивое оптимальное, по Парето, перераспределение, оно не обязательно будет соответствовать представлениям внешнего наблюдателя о справедливом распределении. Равным образом нет оснований считать, что устойчивое оптимальное, по Парето, распределение доходов (в предположении, что оно существует) окажется более равномерным, чем исходное распределение.

Измерение бедности, неполной занятости и неравенства

Что касается измерения бедности, здесь наметился отход от использования объективных показателей и применение показателей субъективных, получаемых в ходе специальных обследований. Так, поставлен вопрос: «Каков минимальный денежный доход (годовой), на который может прожить принадлежащая к данной общественной группе семья из четырех человек?» Если судить по ответам, то доход семьи составит 40—60% медианного (а не среднего арифметического) дохода семьи для данной общественной группы⁸. Взяв медиану ответов, получим приблизительную оценку границы бедности с точки зрения «общественного мнения». Чтобы оценить обоснованность официальной, объективно устанавливаемой границы бедности, исследователи тоже сопоставляют ее с медианным доходом. Если, например, граница бедности, выраженная в процентах медианного дохода, снизится, то на учреждения, занимающиеся «бедностью», могут обрушиться обвинения в том, что они забыли о бедных.

Новейшие показатели неравенства всем давно известны. Из них одни носят объективный характер, другие строятся на основе субъективных предположений, что позволяет избежать статистических уловок и артефактов, порождаемых объективными измерениями. Возьмем, например, обычную кривую Лоренца или Джини (см. рис. 1). Коэффициент концентрации служит, вероятно, самым распространенным показателем неравенства; он измеряет-

ся отношением площади заштрихованной области, заключенной между кривой фактического распределения и линией равномерного распределения, к площади треугольника под последней. На основе этого показателя можно построить ряд других; из них упомянем лишь три.

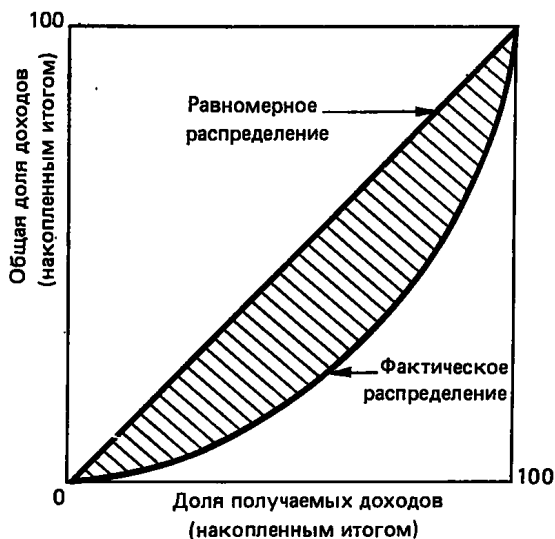


Рис. 1

1. «Объективный» подход состоит в стандартизации показателя неравенства по возрасту. Для этого исчисляют частные коэффициенты концентрации по каждой возрастной группе, а общий коэффициент рассчитывают как их взвешенную среднюю, взяв веса из распределения дохода по возрасту⁹. Стандартизация уменьшает величину показателя неравенства, кроме того, при этом распределение дохода по возрасту принимается как данное.

2. «Субъективный» подход выражается в том, что берутся разности между точками двух кривых (по вертикали) с разными весами: большими — в точках на концах кривых и меньшими — в их средней части; тем самым показывается, что особое внимание уделяется высшим и низшим доходам¹⁰. Набор весов формально можно представить в виде «функции общественного благосостояния», чтобы скрыть отсутствие какого-либо объективного правила для установления весов.

3. Наконец, можно предложить показатель неравенства, включающий коэффициент концентрации и какой-нибудь параметр кривой распределения дохода, например коэффициента положительной асимметрии ¹¹. Предположим, что это предложение принято и требуется сравнить степень неравенства в одной стране (высокий коэффициент концентрации, «слабая» асимметрия) и в другой (низкий коэффициент концентрации, «сильная» асимметрия). При этом любой однозначный ответ должен исходить из анализа карты горизонталей общественного благосостояния, которая при нынешнем уровне наших знаний в этой области может быть построена только на основе субъективных предположений.

Полностью отказавшись от аппарата кривых Лоренца и коэффициентов концентрации, некоторые исследователи предлагают использовать в качестве показателей неравенства «квантильные отношения»; например, *децильное* отношение определяется таким образом:

уровень дохода, соответствующий 90-му процентилю совокупности

.....
уровень дохода, соответствующий 10-му процентилю совокупности

Семидецильное отношение представляет собой дробь, где в числителе — 95-й перцентиль распределения доходов, а в знаменателе — 5-й перцентиль. Подобных показателей не шесть ¹².

Способы перераспределения доходов

Ниже излагаются соображения, касающиеся вопросов о минимуме заработной платы, заключении коллективных договоров, установлении дифференциальных цен, а также регрессивных государственных расходах (последнее понятие отражает тот факт, что группам населения с низкими доходами достается непропорционально большая часть выгод). Есть также основания по-новому рассматривать пособия общего назначения и целевые пособия; и теперь я считаю, что в условиях выборной демократии первые предпочтительнее вторых.

Эффективность законодательства о минимуме заработной платы как инструмента перераспределения растет по мере того, как оно все теснее увязывается с условиями занятости государственных и муниципальных служащих, а пособия лицам, потерявшим работу на частных предприятиях, начинают выплачиваться в размере установленного законом минимума заработной платы. Возможно, по этой причине некоторые авторы все чаще говорят о перераспределении за счет ликвидации частичной занятости при достаточно высоком минимуме заработной платы (он должен примерно вдвое превышать нынешний американский уровень), что обеспечит освобождение значительного числа рабочих мест в частном секторе.

Все большее значение приобретает и заключение коллективных договоров. Профсоюзы отводят важное место принципу «или все, или никто», добиваются включения в договор пунктов, касающихся не только ставок заработной платы, но и численности занятых (обычно это делается путем установления строгих правил работы). Далее, когда в администрации работодателя представлены работники или государство, принцип «корпоративной социальной ответственности» ведет к тому, что такие цели фирмы, как «прибыль» и «эффективность», начинают уступать место другим — увеличению занятости, повышению оплаты труда и его безопасности. В итоге снижение занятости все меньше влияет на предусматриваемое договорами повышение заработной платы. Выражаясь специальным языком, можно сказать, что спрос работодателей на все виды труда становится менее эластичным по ставкам заработной платы.

Растет роль дифференциации цен (на продовольственные товары, жилища, услуги здравоохранения, образование и т. д.) в перераспределении доходов. Роль этих цен расширяется, о чем свидетельствует появление «продуктовых талонов» и «бесплатной медицины» в США. Финансирование подобных льгот переходит от местных властей к центральным — финансирование за счет налога с оборота и поимущественного налога уступает место финансированию за счет в целом более прогрессивного подоходного налога. Условия пользования льготами становятся менее строгими. Ярким примером этих изменений может служить «свободный доступ» в государственные высшие учебные заведения, или, как выразился Фриц

Махлуп, «удлинение образования». Другой пример — передача по завещанию прав «главы семьи», включая права матерей, содержащих детей на своем иждивении, на особые льготы.

Регрессивные государственные расходы, как представляется, менее эффективный, чем прежде, инструмент перераспределения доходов. Несмотря на появление многочисленных претенциозных исследований, мы можем только строить догадки о том, как распределяется между разными доходными группами большинство государственных услуг всеобщего характера — например, обороны или полиции, которая, по мнению некоторых радикалов, защищает богатых от праведного гнева бедных. Помимо проблемы «услуг как таковых», существует еще и проблема «административных издержек», связанных с оказанием этих услуг; большая часть этих расходов превращается в жалование и доходы лиц, принадлежащих к верхушке среднего класса. Эрон Директор и Джордж Стиглер сформулировали циничный «закон перераспределения государственных доходов: перераспределение этих доходов ущемляет интересы богатых в пользу среднего класса, на долю же бедных почти ничего не достается. До тех пор пока сохраняет силу «закон Директора» и пока «ведро Оукана» не перестает протекать, возможности перераспределения государственного бюджета с помощью расходов будут оставаться чрезвычайно ограниченными¹³.

Совершенно очевидно, что беднякам следует предоставлять не целевые пособия, а пособия общего назначения, однако понадобился авторитет Милтона Фридмена, чтобы этот принцип стал для нас убедительным¹⁴. Суть дела здесь заключается в том, что, когда индивидуум распределяет целиком свой доход в соответствии с собственными предпочтениями, его удовлетворенность гораздо выше, чем в том случае, когда часть его дохода распределяется в соответствии с чужими предпочтениями.

Фридмен же считает доходы индивидуумов (в данном случае доходы бедных) заданными и неизменными или по крайней мере не зависящими от формы поступления их к владельцам. Именно это допущение оспаривается Джеймсом Тобином в очерке «On Limiting the Domain of Inequality»¹⁵. Доводы Тобина весьма интересны с точки зрения взаимозависимости полезностей. Предположим, что средние классы и рабочая аристократия испытывают такую непри-

язнь к бедным (и к безработным, и к частично занятым), что готовы сопротивляться любому оптимальному перераспределению покупательной способности в пользу бедных. Можно ли в таком случае еще чем-то помочь бедным? Тобин не считает положение безнадежным. Говоря языком государственных финансов, существуют некие «насущенные потребности», в частности потребности в пище, жилье, медицинской помощи, образовании. Можно ожидать, что более обеспеченные слои общества (главное, те, кто относится к трем средним квинтилям в распределении доходов) скорее согласятся на более полное удовлетворение насущных потребностей представителей нижнего квинтиля (и на более благоприятных условиях), чем просто уступят представителям нижнего квинтиля часть всеобщей покупательной способности. К тому же при удовлетворении насущных потребностей прирост текущих и будущих реальных доходов бедных будет больше тех сумм, которые государство распределяет в виде части всеобщей покупательной способности.

Справедливость доводов Тобина в какой-то мере подтверждается опытом США и других стран: здесь в ходу продуктовые талоны, ведется государственное жилищное строительство, оказывается бесплатная медицинская помощь, существует страхование по болезни, растет число государственных высших учебных заведений со свободным доступом, выдающих удостоверение о прохождении заочного курса. Насущные блага и услуги, в которых бедные *должны* нуждаться, общество действительно предоставляет им гораздо охотнее, чем часть всеобщей покупательной способности, которую бедные *хотели бы* получить. Тобин одобряет подобную практику исходя из принципа, что бедному и крошки — хлеб и что корка хлеба лучше «пирог на том свете». Он предлагает расширить количество и повысить качество услуг, предоставляемых бедным государством, чтобы в распределении услуг не «господствовало неравенство»; он отводит более скромное место проектам установления минимального уровня дохода и «негативным» подоходным налогам.

Однако и здесь существуют определенные политические границы (вероятно, они определяются позицией представителей трех средних квинтилей, а не верхнего квинтиля), существование которых, по-видимому, и послужило причиной поражения сенатора Макговерна в 1972 г. Границы

эти могут оказаться более жесткими, чем представлялось Тобину в 1970 г. Государственное жилищное строительство — да, но не слишком близко от нас и не такого хорошего качества, как «наше» жилье; да, если в дальнейшем «они» сами будут содержать свои дома и если «их» преступные элементы будут изолированы. Медицинская помощь — да, но только если это не отразится на «наших» счетах, на вознаграждении врачей, на плате за больницу и не лишит нас врачей и больничных коек, которые нужны «нам». Содействие в получении образования — да, но только если «наших» Дика и Джейн не запихнут в захолустный учительский колледж, чтобы «их» потомство с более низкими результатами тестов и более высокой склонностью к нарушению порядка могло занять лучшие места в университете штата. И так далее в том же духе.

Значение «взлетов заработной платы» и «падений прибыли» для теории распределения

Здесь мы рассмотрим закон Боули, который гласит, что относительные доли труда и собственности в функциональном распределении дохода по крайней мере в частном секторе постоянны. Лорд Кейнс, пожалуй, хватил через край, когда накануне второй мировой войны написал:

«Устойчивость доли труда в национальном доходе — один из самых поразительных и вместе с тем самых достоверных фактов во всей экономической статистике. Замечательнее всего, что этот показатель устойчив для каждой страны, и, по-видимому, это не просто кратковременное явление, а так будет и в дальнейшем»¹⁶.

Однако волнения среди парижских студентов в 1968 г. (точнее, 15 %-я прибавка к заработной плате, которую дали французским рабочим, чтобы вырвать их из-под влияния левых революционеров) вызвали первый «взлет заработной платы», за который частично было заплачено «падением прибыли». В ведущих промышленно развитых странах последовала целая серия «взлетов заработной платы». Тем самым закон Боули был попран, что составило предмет двух ученых статей Уильяма Д. Нордхауса и «философического памфлета» Эндрю Глина и Боба Сатклифа, в котором особое внимание уделялось положению дел в Соединенном королевстве¹⁷.

Скучная статистическая дотошность исследователей позволила обнаружить, что с законом Боули не все было в порядке начиная по крайней мере с 1929 г. В частности «магическое *k*» Сиднея Вайнтрауба, связанное с этим законом, медленно, но верно падало ¹⁸. В середине 50-х годов статистики (под руководством Эдварда Денисона) кое-как залатали (с некоторыми теоретическими и статистическими поправками) прорехи в «законе» ¹⁹. Для США весь прирост доли труда в национальном доходе за 1929—1952 гг. Денисон остроумно отнес на счет развития некоммерческих секторов экономики (особенно правительственного), развития корпоративных форм и на счет сдвигов в отраслевой структуре экономики, т. е. снижения удельного веса отраслей с низкой долей заработной платы (в добавленной стоимости) и повышения удельного веса отраслей с высокой долей ²⁰. Никто не пробовал (насколько мне известно) воспроизвести статистическое исследование, проведенное Денисоном, для периода с 1968 г. Осмелюсь утверждать, что, будь такой анализ проведен, обнаружится необходимость внести в закон Боули новые поправки (или даже полностью от него отречься), даже если исследование будет ограничиваться данными по корпорациям и будут учтены сдвиги в отраслевой структуре.

Причины и последствия крушения закона Боули (неважно, произошло это уже или дело только идет к тому) тоже небезынтересны тем, кто занимается теорией распределения. Что касается причин, мы познакомились с гипотезой, согласно которой несостоятельность закона обусловлена увеличением числа коллективных договоров, заключаемых по принципу «или все, или никто», и изменением экономических целей, которые ставятся некоторыми «великодушными» корпорациями. Вопрос о последствиях отложим до раздела о значении коллективных договоров.

Распределение и экономическое развитие

Выдвинутая Кузнецом в 1955 г. гипотеза «одновершинной кривой» ²¹ долгое время служила обычным и вполне приемлемым объяснением связи между распределением доходов и экономическим развитием. На начальной стадии развития экономики население растет быстро, а основной капитал — медленно. Предложение труда, особенно не-

квалифицированного, увеличивается быстрее спроса на него. Труд, как правило, не является «стратегически важным» фактором развития этой стадии. Спрос на капитал, в частности на оборудование и машины, обычно обгоняет предложение, даже если накопление внутри страны частично обеспечивается за счет импорта капитальных благ. Капитал служит «стратегически важным» фактором. В результате отношение заработной платы к доходу на капитал снижается, а распределение доходов становится неравным, и от него выигрывают владельцы капитала. Если воспользоваться графическим изображением, то кривая, характеризующая динамику коэффициента концентрации (как и любого другого показателя неравенства), какое-то время (на протяжении жизни нескольких поколений) возрастает, а затем начинает снижаться. Отсюда ее название — «одновершинная кривая». В дальнейшем экономическое развитие сопровождается падением темпов роста населения; накопление капитала ускоряется; уже не капитал, а квалифицированная рабочая сила (включая управляющих) начинает играть роль стратегически важного фактора. Отношение заработной платы к доходу на капитал снова растет, а коэффициент концентрации снижается. Отсюда логически следует совет развивающимся странам, которые хотят равенства в доходах, а поначалу сталкиваются с ростом неравенства: потерпите, и этот период кончится. Сначала экономическое развитие, а потом уже равенство.

Однако развивающиеся страны не проявляют должного терпения, и накопилось достаточное количество статистических данных, оправдывающих их беспокойство. Расчеты парных коэффициентов корреляции (особенно по данным для групп стран) между темпами роста или уровнем дохода, с одной стороны, и долей труда в доходе или показателем равенства — с другой, не обнаружили значительной связи между этими величинами. Включение в расчеты большего числа переменных (не только экономических, но и социально-политических) окончательно запутывает дело ²². Для развивающихся стран, обеспокоенных растущим неравенством, нельзя назвать сроки, когда коэффициент концентрации наконец достигнет наибольшего значения и начнет изменяться в обратном направлении. И самое главное, не исключено, что при уравнительном перераспределении экономический рост все-

таки возможен и что вполне можно избежать «пиков» в динамике коэффициента концентрации, а если уж он начал расти, то можно сразу же добиться его снижения ²³.

Противники гипотезы «одновершинной кривой» возлагают основные надежды на трудоинтенсивный (с тенденцией к росту трудоемкости и снижению капиталоемкости) технический прогресс (кстати, перед второй мировой войной эту точку зрения поддерживали в Индии некоторые экономисты). Учитывая, что технический прогресс долгое время носил трудосберегающий характер, вряд ли можно надеяться на стихийное появление нововведений противоположного типа ²⁴. По-видимому, необходимо как-то воздействовать на технический прогресс, однако пока еще не сложилось единого мнения, каким образом следует это делать. Предполагается, например, в развитых странах субсидировать научно-исследовательские учреждения, чтобы они работали именно в этом направлении. Есть и контрпредложение — создать в самих развивающихся странах совершенно новые научно-исследовательские фирмы ²⁵.

Распределение трудовых доходов: дискуссия о сегментации рынка

Для решения общей проблемы неравенства личных доходов в развитых странах вопрос о распределении трудовых доходов между доходными группами, а также между «синими» и «белыми воротничками» стал, по-видимому, более важным, чем избитый вопрос о совокупной доле труда в доходе. Так, свое исследование о распределении, целиком посвященное трудовым доходам, Ян Тинберген предваряет многозначительным пояснением. «Я оставляю в стороне вопрос о доходе на капитал отчасти потому, что в большинстве стран Северной и Западной Европы настолько значительная часть его взимается в виде налогов, что *неравенство в доходах после уплаты налогов определяется преимущественно неравенством в трудовых доходах. Вероятно, следует даже говорить об эксплуатации «человеческого» капитала*, которая в наши дни важнее, чем эксплуатация в старом смысле этого слова» ²⁶.

Основное внимание Тинберген уделяет динамике распределения доходов, которая, по его мнению, обусловлена двумя соперничающими факторами. Современная техно-

логия производства предъявляет растущие требования к квалификации работников и тем самым противодействует выравниванию доходов. Напротив, широкое распространение образования служит выравниванию доходов. Пока что преимущество на стороне второго фактора, однако, по мнению Тинбергена, трудно сказать, надолго ли.

Тинберген пишет применительно к европейским условиям. В Америке же главный предмет спора — подход к распределению в целом и роль образования в создании «человеческого» капитала. Приверженцы так называемой теории «человеческого» капитала (Гэри С. Бекер, Джейкоб Минсер, Т. В. Шульц и их последователи) различия в распределении личных трудовых доходов связывают с «вложениями в человека», осуществляемыми семьей, самим индивидуумом и обществом: это, во-первых, расходы на образование, во-вторых, расходы, связанные с обучением на рабочем месте²⁷. Некоторые сторонники этой теории добавляют утверждение статистического характера: норма прибыли на вложения в «человеческий» капитал обычно выше, чем норма прибыли на вложения в «вещественный» капитал. (Возможность длительного сохранения столь явного неравновесия проще всего объясняется тем, что в типичном случае инвестор осуществляет вложения в «человеческий» капитал другого лица, и маловероятно, чтобы он сумел получить сколько-нибудь значительную часть дохода на этот капитал). Для теории распределения самым важным следствием из теории «человеческого» капитала представляется утверждение, которое, как мы только что видели, было сформулировано Тинбергеном (для Западной Европы): доступность высшего образования для большего числа людей ведет к выравниванию трудовых доходов.

Однако «образовательно-экономический» оптимизм нередко встречает отпор со стороны американских педагогов и экономистов²⁸. Со стороны экономистов серьезное наступление ведут адепты концепции распада единого рынка труда (Питер Б. Диринджер, Майкл Дж. Пайор, Сэмюэл Боулс, Херберт Джинтис и их последователи)²⁹. Приведем некоторые из их доводов:

1. Образование способствует повышению заработков не столько тем, что якобы развивает умственные способности, сколько тем, что: а) служит для предполагаемых

работодателей свидетельством таких черт характера выпускника, как «скукоустойчивость», подчинение дисциплине, устойчивость к соблазну «бросить все это»; б) дает официальный мандат (в виде свидетельства об оценках, баллах, прослушанных курсах, полученных ученых степенях), без которого нельзя претендовать на более выгодную работу.

2. Образование в силу своего общего характера свидетельствует только о *потенциальной* производительности труда работника. *Фактическая* производительность труда — результат не столько образовательного потенциала работника, сколько опыта и умения, приобретаемых на рабочем месте и недоступных жертвам расовых и религиозных предрассудков, предубеждений в отношении пола и социального положения, дипломов и свидетельств.

3. Статистическое подтверждение высокой нормы дохода на образование получено при изучении таких совокупностей работников, где преобладают белые мужского пола. Среди женщин, черных и лиц, говорящих на испанском языке, если они не охвачены «программой предоставления льгот» (*affirmative action*), норма дохода на образование много ниже, зачастую отрицательна.

4. В Америке существует, во-первых, такой слой рабочего класса (возможно, 25 % всей рабочей силы), который состоит из жертв одного или нескольких видов дискриминации и обречен на неполную занятость, случайную занятость и безработицу; во-вторых, значительное число предприятий, использующих почти исключительно эту рабочую силу (в качестве чернорабочих). Плохие свидетельства об образовании редко служат *причиной*, по которой люди попадают в такой «низший класс», они лишь *способствуют* этому. Если представитель «низшего класса» получает хорошее свидетельство об образовании, само по себе оно мало улучшит его положение, а затраченные усилия чаще всего окажутся напрасными.

Стороннему наблюдателю спор между приверженцами теории «человеческого» капитала (в политике они занимают правые позиции) и сторонниками концепции распада единого рынка труда (занимают в политике левые позиции) представляется неразрешимым и даже бессмысленным. Быть может, спорящие стороны сумеют прийти к некоторому согласию.

Последствия заключения коллективных договоров

Если считать, что все сказанное выше о методах распределения, «взлетах» заработной платы и «падениях» прибыли справедливо, то отсюда неизбежно вытекает (вопреки моим прежним взглядам), что работники, объединившиеся в профсоюзы и способные договориться между собой, действительно извлекают ощутимые выгоды от заключения коллективных договоров и увеличивают свои доходы за счет нетрудовых элементов общества. К числу последних относятся лица, получающие доход от собственности, и лица, уплачивающие налоги (включая инфляционные) с высоких доходов.

Вот, строго говоря, и все прямые последствия. Возникают другие вопросы. Что могут предпринять нетрудовые элементы общества в ответ на ухудшение своего положения? К чему приведут их действия и как это повлияет на темпы экономического роста и процветание будущих поколений?

Нетрудно проанализировать эти вопросы (и, возможно, получить на них однозначный ответ), используя тождества элементарной теории роста Харрода³⁰.

Введем следующие обозначения:

W, s_w — трудовой доход и сберегаемая доля трудового дохода (соответственно);

P, s_p — нетрудовой доход, *включая государственные доходы*, и сберегаемая доля нетрудового дохода (соответственно);

$Y = W + P$ — национальный доход;

$G = \frac{dY}{Y}$ — темп прироста национального дохода;

I, S — чистые инвестиции и чистые сбережения (соответственно);

$C = \frac{I}{dY}$ — предельная капиталоемкость;

$p = \frac{P}{Y}$ — доля нетрудовых доходов в национальном доходе;

$(1 - p) = \frac{W}{Y}$ — доля труда в национальном доходе.

Все капитализированные величины выражены в постоянных ценах; кроме того, предполагаем, что $s_p > s_w > 0$.

Используя тождество Кейнса, связывающее совокупные величины S и I , получим следующую формулу для темпа роста G ³¹:

$$G = \frac{ps_p + (1-p)s_w}{C}. \quad (3)$$

Как мы уже указывали, в результате заключения коллективных договоров доля нетрудовых доходов, p , падает. Если в ответ на это (как предсказывает Йозеф А. Шумпетер и др.) нетрудовые элементы уменьшат долю внутренних сбережений и инвестиций в своем доходе, s_p также упадет³². Кроме того, удовлетворение ненасытных appetitов «кровожадных» профсоюзов вызовет снижение эффективности производства и замедлит внедрение нововведений предпринимателями, что в свою очередь с необходимостью приведет к росту предельной капиталоемкости C . Если государственные органы возьмут на себя управление производством и осуществление новых вложений, s_p упадет меньше, чем в условиях «чистого» капитализма, однако C может возрасти еще больше. В итоге G снизится со всеми вытекающими отсюда неблагоприятными для будущих поколений последствиями.

Насколько я понимаю, по существу, именно таковы рассуждения в духе классической теории, воскрешаемой Шумпетером. Можно привести некоторые основные доводы противоположного характера.

1) Несмотря на падение G , качество жизни может улучшаться, особенно если темпы роста населения *pari passu* снижаются, что сдерживает падение душевого дохода³³.

2) С ростом уровня жизни работающих их склонность к сбережению может возрасти, в частности если работающим будет предоставлена возможность получать «вторичный доход» от своих сбережений. Можно, кроме того, заставить работающих или убедить их увеличить s_w , используя для этой цели законодательные акты, пропаганду, дефицит потребительских благ.

3) Возрастанию капиталоемкости C в «современном» производстве и близких к нему видах экономической деятельности может противостоять развитие отраслей, производящих услуги, и возрождение трудоемких видов

технологии. Все это может сопровождаться улучшением качества жизни в так называемом постиндустриальном обществе.

Среднесрочные данные по Англии пока подтверждают пессимистическую точку зрения Шумпетера. Краткосрочные данные для американской экономики носят противоречивый характер. В 70-х годах здесь наблюдалась нехватка капитала, темпы роста производительности труда замедлились, однако вполне возможно, что эти явления в значительной мере объясняются спадом, наступившим после бурного подъема 1962—1968 гг.³⁴ (Статистика менее развитых стран не имеет непосредственного отношения к данной теме.)

Распределение доходов и теория общего равновесия.

Макроэкономическая теория распределения:

«спор двух Кембриджей»

Микроэкономическая теория распределения обычно строится на основе предположения, что выпускается единственный вид продукции, производство которой требует нескольких видов затрат. Вопрос об изменении спроса и предложения различных видов продукции при изменении относительных цен на затрачиваемые ресурсы рассматривается в этой теории обычно мимоходом. Хэри Дж. Джонсон приложил немало сил, чтобы исправить положение, используя аппарат теории внешней торговли, однако полученные им результаты сами по себе не слишком новы³⁵.

Наконец, рассмотрим дискуссию, которая чревата самой серьезной опасностью для относительно ортодоксальной теории, представленной, например, в книге «Income Distribution Theory». Эта дискуссия называется «спор двух Кембриджей»; речь идет о Кембриджах, один из которых расположен на реке Кем в графстве Кембриджшир (Англия), другой — на реке Чарльз в штате Массачусетс (США). «Спор двух Кембриджей» несет смертельную угрозу будущему ортодоксальной неоклассической теории, господствовавшей целое столетие начиная с 1870 г.: макроэкономической и микроэкономической, статической и динамической, чистой и прикладной.

...среди песков глубоких
Обломок статуи распавшейся лежит.

Кругом нет ничего... Глубокое молчанье.
Пустыня мертвая... И небеса над ней... ³⁶

Главному удару подверглась теория распределения. Не могу себе простить, что в своей книге я недооценил всей серьезности положения: меня ввели в заблуждение окольные пути, которыми развивалось наступление на эту теорию в конце 60-х годов, — изучались причудливые частные случаи вроде «возврата» «double-switching», «повторного возврата» («reswitching») и т. п. ³⁷

Поскольку размер главы ограничен, я могу изложить неокембриджскую теорию распределения лишь отрывочно ³⁸. Выберем для рассмотрения два положения этой теории:

1. Цены факторов производства и доли факторов в доходе не определяются системой конкурентных микроэкономических цен. Если порядок распределения доходов не установлен заранее, то никакого состояния равновесия цен и долей факторов не существует.

2. Обычно при разработке и обосновании неоклассической теории установления предельных цен на факторы производства используется агрегированная производственная функция ³⁹. Подобные функции и способы проверки теории несостоятельны, потому что «объем капитала» включается в эти функции как «фактор *b*». Предполагается, что капитал однороден или что его можно свести к однородному; это соответствует действительности только в том случае, когда мы рассматриваем очень большой отрезок времени и отвлекаемся от научно-технического прогресса. Размеры (неоднородного) капитала зависят от его цены как фактора производства (нормы процента), с помощью которой капитализируют доход собственников капитала и получают оценку стоимости капитала. Кроме тех случаев, когда понятию «капитал» придается какой-либо вещественный смысл, вся процедура проверки теории целиком представляет собой безнадежный логический круг.

В доказательство приводятся, например, следующие доводы:

1. Давид Рикардо в «Началах политической экономии» пишет: «Продукт земли... делится между тремя классами

общества, а именно: владельцами земли, собственниками денег или капитала, необходимого для ее обработки, и рабочими, трудом которых она обрабатывается.

Но доли всего продукта земли, достающиеся каждому из этих классов под именем «ренты», «прибыли» и «зарботной платы», весьма различны на разных стадиях общественного развития...

Определить законы, которые управляют этим распределением, — главная задача политической экономии»⁴⁰.

Милль же, излагая теорию Рикардо, продолжает: «Производство богатства... совершенно очевидно, не может происходить произвольно. Здесь действуют определенные условия... В отличие от законов производства законы распределения частично создаются самими людьми, поскольку способ распределения богатства в каждом данном обществе зависит от принятых в нем законов и обычаев»⁴¹.

Это едва ли не самые расхожие цитаты в классической политической экономии. Первую из них принято толковать в том смысле, что распределение важно. Вторую обычно понимают как утверждение, будто распределение в монополистическом и в социалистическом обществах будет отличаться от распределения в обществе свободной конкуренции. Конечно, такое толкование обеих цитат оставляет желать лучшего, однако представители неокембриджской группы доходят до утверждения, будто смысл цитат в том, что вопрос о распределении доходов на макроэкономическом уровне логически предшествует остальным разделам экономической теории.

На примере простейшей модели общего равновесия, построенной в рамках известной концепции Сраффы, покажем, какую именно неопределенность видят в традиционной теории представители неокембриджской группы⁴². Пусть экономика находится в условиях полной занятости, а единицы измерения подобраны так, что объем национального дохода равен единице. Выпускается n видов продукции по n ценам (объем производства каждого блага задан, а цены неизвестны). Затрачивается некоторое (заданное) количество однородного труда, каждая единица которого оплачивается по некой (неизвестной) ставке заработной платы w . Остальные факторы производства приносят (неизвестную) норму дохода (валовую при-

быль) $г$. Сраффа берет факторы производства по отдельности, не агрегируя их в «капитал». Предполагаются известными производственные коэффициенты, определяемые технологией производства и связывающие выпуск продукции с затратами. Заданы уравнения, в которых выпуск каждого вида продукции выражен через затраты. Наконец, отдельное уравнение показывает, что суммарный объем прямого потребления выпускаемых видов продукции дает национальный доход (принятый за единицу). В качестве условия равновесия предполагается, что в рыночной системе ставки заработной платы и нормы прибыли устанавливаются на едином для всей экономики уровне.

В итоге получается $(n + 1)$ алгебраическое уравнение и $(n + 2)$ неизвестных — n цен, а также q и $г$. Отсюда Сраффа делает вывод, что реальная экономическая система не замкнута, точнее, норма прибыли $г$ принимает определенное значение, если задано w (и наоборот) или же некое «человеческое учреждение» задает связь между $г$ и w . (Примером «человеческого учреждения» может служить железный закон заработной платы, фонд заработной платы закон Боули о постоянстве относительных долей факторов производства в доходе и т. п.) Джоан Робинсон так пишет о тех противоречиях и неясностях, которые, по ее мнению, следуют отсюда. «Уровень развития техники и норма прибыли определяют систему нормальных цен (цен долговременного равновесия. — *Прим. перев.*), включая цену рабочего времени... но чем же определяется норма прибыли? Маршалл уклоняется от прямого ответа, отделяясь туманными рассуждениями о нравственности. Современные неоклассики лихорадочно мечутся в поисках определений, не в силах вырваться за пределы логического круга. Фон Нейман принимает, что ставка реальной заработной платы выражается в строго определенных количествах строго определенных благ. Это, конечно, выход из положения, который, однако, ничего не дает, если принять более слабые предположения. Вопрос о том, чем определяется норма прибыли, если ставку заработной платы нельзя считать заданной, остается зияющим пробелом в традиционной экономической теории»⁴³.

Если неизвестны значения как $г$, так и w (хотя предполагается, что обе величины неотрицательны), то самое

большее, что можно получить из системы Сраффы,— это *граница* области возможных значений *факторных цен*, где при условии полного использования производимого продукта и сохранения полной занятости каждую из двух и вестных величин можно выразить через другую. При одном продукте и одной технологии производства эта граница задается линейной функцией, а в более общих случаях — некими вогнутыми функциями. Отметим, что если функция вогнута вверх, то появляется «обратная зависимость капитала», т. е. капиталовооруженность труда оказывается в прямой зависимости от нормы процента и в обратной — от ставки заработной платы.

Однако по отношению к неоклассической системе Вальраса система Сраффы — просто частный случай, настолько многое считается в ней заданным: не только уровень занятости и размеры дохода, но и состав национального продукта. А поскольку и набор используемых технологических процессов фиксирован, то тем самым заданы и все производственные коэффициенты; ни в производстве, ни в потреблении невозможно замещение, связанное с изменением цен, а также изменением ставок заработной платы и нормы прибыли.

2. Агрегированные производственные функции, самой известной из которых по-прежнему остается функция Кобба — Дугласа, обычно хорошо соответствуют неоклассической теории, и если данные относятся к «простым компаниям», то результаты оценивания параметров неизменно подтверждают ее положения. Против производственных функций вообще и функции Кобба — Дугласа в частности выдвигалось немало возражений как теоретического, так и статистического характера. Важнейшие *теоретические* возражения касаются *агрегирования*, важнейшие *статистические* возражения связаны с проблемой *идентификации* ⁴⁴.

На самом же деле следует в первую очередь поискать ответа на вопрос, почему все-таки, несмотря на кажущуюся убедительность возражений, оценивание параметров функции Кобба — Дугласа часто дает экономически содержательные результаты. На этот вопрос может быть только один ответ: когда фактические относительные доли факторов практически неизменны, то функция Кобба — Дугласа «работает» хорошо, а когда доли факторов нельзя

считать постоянными (как, например, при «взлете заработной платы» и «падении прибыли»), то функция Кобба — Дугласа «работает» хуже.

Но этим возражения *Кембриджа* против агрегированных производственных функций не исчерпываются. Достается и данным о «капитале» (наша переменная t). Суть возражения заключается в том, что, поскольку стоимость реального капитала («количество» разнородных капитальных благ) меняется обратно пропорционально норме процента, неизбежно появляется логический круг, когда мы пытаемся использовать эти величины для построения теории (или для статистической проверки теории), цель которой — объяснить, почему цены факторов (в том числе и норма процента) устанавливаются именно на данном уровне. Конечно, насколько это возражение серьезно, зависит от «изменчивости» норм процента как таковых (в реальном выражении, с поправкой на инфляцию): если они относительно постоянны, то возражение есть не что иное, как мелочная придирка. Более того, относительная стоимость реального капитала, заключенного в разнородных капитальных благах, меняется сообразно соответствующей величине «эффекта Викселля», а следовательно, зависит и от ставок заработной платы, и от технического прогресса ⁴⁵. В своей «Economic Philosophy» Джоан Робинсон подвергает резкой критике общепринятую методiku моделирования. «Непрестанно продолжают появляться модели, в которых фигурирует объем «капитала» и не сказано ни слова о том, что понимается под объемом... От вопроса о том, что такое объем капитала, заслоняются математикой: K — капитал, dK — инвестиции. А что такое K ? Да капитал же! Какой-нибудь экономический смысл у K есть, так что давайте пойдем дальше и не будем обращать внимания на назойливых педантов, пристающих с вопросом, что такое K » ⁴⁶.

Так критиковать можно и другие агрегированные экономические величины, а также индексы этих величин, например национальный доход и национальный продукт, уровень цен, общий уровень заработной платы, уровень безработицы, норму процента. Когда мы имеем дело с «капиталом», появляется дополнительное обстоятельство — логический круг; насколько это важно для количественных расчетов — вопрос спорный.

В практике текущего учета на предприятиях, данные

которого используются при статистическом оценивании производственных функций, стоимость вещественного капитала обычно определяется механически — по первоначальной стоимости за вычетом износа, размер которого берется на основе грубого приближения. Иногда вносятся поправки на большие изменения уровня цен, которые проходят по некоторым статьям, вроде «износа по ценам возмещения», однако очень редко учитываются поправки на изменение нормы процента, изменение относительных цен капитальных благ, изменение доли наличного капитала, способного приносить прибыль. (Значительно больше заботы и точности проявляется при оценке стоимости ценных бумаг, которые можно купить и продать гораздо быстрее!) И когда мы выходим за пределы краткосрочного периода и обращаемся к проблемам периода долгосрочного, то, по-видимому, вполне законны те допущения, на которые неустанно нападает «Кембридж», и можно рассматривать «вещественный капитал» как однородную массу «машин», «желе», «набор деталей» или, по излюбленному выражению г-жи Робинсон, «литс» («leets» — прочитанное задом наперед «steel» — «сталь». — *Прим. перев.*). Необходимо только, чтобы выполнялось обычное условие равновесия, т. е. чтобы предельная производительность одного доллара стоимости машины *A* в типичной фирме отрасли 1 была примерно равна предельной производительности одного доллара стоимости машины *B* в типичной фирме отрасли 2.

Университет Дюка

¹ Bronfenbrenner M. *Income Distribution Theory*. Chicago, Aldine-Atherton, 1971. Большая часть книги была написана в конце 60-х годов.

² См., например: Rawls J. *A Theory of Justice*. Cambridge, Harvard University Press, 1971.

См.: Bronfenbrenner M. *Equality and Equity*. — В: Weintraub S. (ed.). *Income Inequality*. — *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 409 (September 1973), p. 9—23.

⁴ Nozick R. *Anarchy, State, and Utopia*. New York, Basic Books, 1974.

⁵ Чтобы сохранить знак «плюс», компонент *x* для «отрицательного блага» можно определить как то количество, которое было изъято, а не потреблено в обычном смысле. Так, для блох *x* — это количество истребленных, а не благоприобретенных насекомых.

⁶ Воздавая дань уважения замечательному итальянскому эко-

номисту и социологу Вильфредо Парето, нередко употребляют термины «лучше, по Парето» и «хуже, по Парето».

⁷ Ср.: Hochman H. M., Rogers J. D. Pareto-Optimal Redistribution.— *American Economic Review* 59 (September 1969), p. 542—557.

⁸ См.: Okun A. M. Equality and Efficiency. The Big Tradeoff. Washington, Brookings Institution, 1975, p. 94.

⁹ См.: Paglin M. The Measurement and Trend of Inequality.— *American Economic Review* 65 (September 1975), p. 598—609; Worcester D. John Rawls' Justification of Unequal Income and Wealth. University of Washington Institute of Economic Research Discussion Paper № 74-4. Seattle, 1975, p. 25—29.

¹⁰ См.: Atkinson A. B. On the Measurement of Inequality.— *Journal of Economic Theory* 2 (September 1970), p. 244—263; Sen A. K. On Economic Inequality. Oxford, Clarendon, 1973, ch. 2.

¹¹ См.: Hagerbaum J. On the Measurement of Economic Inequality. Ph. D. diss., University of Colorado, 1975.

¹² Wiles P. J. D. Income Distribution: East and West. Amsterdam, North Holland, 1975, chs. 1—2.

¹³ Stigler's Law of Public Income Redistribution.— *Journal of Law and Economics* 13 (April 1970), p. 1—10. Сходная точка зрения высказана в кн.: Okun. Equality and Efficiency, ch. 4. Ю. Смоленский и М. Рейнолдс в неопубликованной монографии Института изучения бедности (Institute for Research on Poverty) приходят к выводу о неизбежном отмирании «государства благосостояния», перераспределяющего доходы по мере того, как бедные будут осознавать, насколько велики «утечки» из «ведра старины Оукана» в пользу среднего класса и как влияют на прогрессивность налоговой системы «лазейки» в налоговом законодательстве и налоговые льготы.— См. Public Expenditures, Taxes and the Distribution of Income: the U.S., 1950, 1961 and 1970. University of Wisconsin Institute for Research on Poverty Discussion Paper. Madison, 1975.

¹⁴ См.: Friedman. Capitalism and Freedom. Chicago, University of Chicago Press, 1962, ch. 12.

¹⁵ *Journal of Law and Economics* 13 (October 1970), p. 263—277.

¹⁶ Keynes J. M. Relative Movements of Real Wages and Output.— *Economic Journal* 49 (March 1939), p. 48. Двумя десятилетиями позже Клейн включил это утверждение в свой список «замечательных констант эконометрии»: Klein L., Kosobud R. Some Econometrics of Growth: Great Ratios of Econometrics.— *Quarterly Journal of Economics* 75 (May 1961), p. 173—198.

¹⁷ Nordhaus. The Worldwide Wage Explosion.— *Brookings Papers on Economic Activity*, 1972, № 2, p. 431—464; Nordhaus. The Falling Share of Profits.— *Brookings Papers on Economic Activity*, 1974, № 1, p. 169—217; Sutcliffe G. British Capitalism, Workers, and the Profits Squeeze. Baltimore, Md., Penguin, 1972.

¹⁸ Отметим, что к Сиднею Вайнтрауба представляет собой отношение валового предпринимательского дохода к общей сумме заработной платы, выплаченной частным сектором, тогда как у А. Боули и М. Калецкого речь идет о долях факторов в национальном доходе. Снижение k означает рост доли труда. Следует сказать, что в основе функции Кобба — Дугласа лежит предположение о постоянстве долей «труда» и «капитала». — См.: Weintraub.

Some Aspects of Wage Theory and Policy. Philadelphia, Chilton, 1963, chs. 3—4.

¹⁹ D e n i s o n E. F. Income Types and the Size Distribution.— *American Economic Review* 44 (May 1954), p. 254—269.

²⁰ Отношение общей суммы заработной платы в правительственном секторе к вкладу правительственного сектора в национальный доход считается равным 100 %. Когда предприниматели объединяются в корпорацию, доля труда в доходе возрастает, так как доход собственников превращается из «дохода некорпорированных предприятий» в «жалованье служащих» (в предположении, что собственник занимает руководящий пост в корпорации).

²¹ K u z n e t s S. Economic Growth and Income Inequality.— *American Economic Review* 45 (March 1955), p. 1—28. Выражаясь научно, построение Кузнецца предполагает малую взаимозаменяемость затрат труда и капитала. Из той же предпосылки исходят и послекейнсианские вероотступники.

²² A d e l m a n I., M o r r i s C. T. Society, Politics, and Economic Development. Baltimore, Md., John Hopkins University Press, 1967; Economic Growth and Social Equity in Developing Countries, Stanford, Calif., Stanford University School, 1973.

²³ C h e n e r y H. et al. Redistribution with Growth. London, Oxford University Press, 1974.

²⁴ Традиционно трудосберегающий характер нововведений, вероятно, сам по себе до некоторой степени отвечает стремлению капиталистов упрочить свое положение, так как работникам становится труднее овладеть навыками предпринимательской деятельности и открыть собственное дело уже в качестве конкурентов.— Ср.: M a r g l i n S. What Do Bosses Do? — *Review of Radical Political Economics* 7 (Summer 1974), p. 60—112.

²⁵ Ср. очерки X. В. Сингепа в The Strategy of International Development. London, Macmillan & Co., 1975, а также вводную статью сэра А. Кэрнкросса.

²⁶ T i n b e r g e n J. Income Distribution: Analysis and Policies. Amsterdam, North Holland, 1975, p. 5—6. (Курсив мой.— М. Б.). В каком значении употребляется слово «эксплуатация», не сказано.

²⁷ B e c k e r. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. New York, National Bureau of Economic Research, 1964; S c h u l t z. Investment in Human Capital.— *American Economic Review* 51 (March 1961), p. 1—17; S c h u l t z. The Economic Value of Education. New York, Columbia University Press, 1967; M i n c e r. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution.— *Journal of Political Economy* 66 (August 1958), p. 281—302; M i n c e r. The Distribution of Labor Incomes: A Survey with Special Reference to the Human Capital Approach.— *Journal of Economic Literature* 8 (March 1970), p. 1—26.

²⁸ Первыми среди педагогов начали критическое наступление авторы книги: J e n k s C h r. et al. Inequality. A Reassessment of the Effects of Family and Schooling in America. New York, Basic Books, 1972.

²⁹ D o e r i n g e r P. Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington, Mass., Heath, 1974; B o w l s G. Schooling in Capitalist America. New York, Basic Books, 1975. См. также:

G o r d o n D. M. Theories of Poverty and Underemployment. Lexington, Mass., Heath, 1971; Vietorisz T., Harrison B. The Economic Development of Harlem. New York, Praeger, 1970.

³⁰ H a r r o d R. F. An Essay in Dynamic Theory.— *Economic Journal* 49 (March 1939), p. 14—33. В обозначениях и в анализе модели мы следуем работе: K a l d o r N. Alternative Theories of Distribution.— *Review of Economic Studies* 23 (Winter 1956), p. 83—100.

³¹ Приведем простой вывод формулы (3)

$$G = \frac{dY}{Y} = \frac{dY}{I} \frac{I}{Y} = \frac{1}{C} \frac{S}{Y} = \frac{1}{C} \left(\frac{P}{Y} s_p + \frac{W}{Y} s_w \right) = \\ = \frac{1}{C} (ps_p + (1-p) s_w).$$

³² См.: S c h u m p e t e r J. A. Capitalism, Socialism, and Democracy. New York, Harper, 1950, ch. 13—14.

³³ Темп прироста душевого дохода (Y/N) равен $(G - G_n)$, где N — численность населения, G_n — темп прироста населения.

³⁴ По США опубликовано два монографических исследования: S i n a i A., B r i m m e r R. The Capital Shortage: Near-Term Outlook, and Long-Term Prospects. Lexington, Mass., Data Resources, 1975; B o s w o r t h B. et al. Capital Needs at the Seventies. Washington, Brookings Institution, 1975. Авторы первого исследования не ожидают нехватки совокупного капитала до 1980 г. при условии, что после спада 1974—1975 гг. подъем будет идти умеренными темпами. В исследовании Брукингского института утверждается, что потребуются, вероятно, значительное превышение доходов над расходами в государственном бюджете, чтобы не появилось нехватки капитала в условиях полной занятости.

³⁵ J o h n s o n H. G. The Theory of Income Distribution. London, Gray-Mills, 1973 chs. 7—8. См. также: G o a l s t o n e C. D. Essays in the Theory of Income Distribution. Ph.D. diss., Duke University, 1975, ch. 3.

³⁶ Шелли П. Озимандия, 1817 г. Перевод К. Бальмонта.

³⁷ Предположим, что для производства одного продукта x существует два способа, или две технологии — α и β , — в которых используется два вида затрат — a и b . Когда соотношение цен на затраты (p_a/p_b) растет, может оказаться выгодно — при условиях полной занятости — сначала перейти от технологии α к технологии β , а затем вновь вернуться к технологии α , и так бесконечное число раз, если на экономическую деятельность не наложены некоторые довольно строгие ограничения. (Подобные «возвраты» и «повторные возвраты» продолжают, однако, блистать отсутствием в реальной действительности.)

³⁸ Неокембриджскую теорию распределения я рассматриваю несколько более подробно (шесть положений) в работе: B r o n f e n b r e n n e r M. Revolution in Distribution Theory? — *Journal of Economics* 1 (1975), p. 1—6. Образцовое изложение неокембриджского подхода дано в: H a r c o u r t G. C. Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital. Cambridge, Cambridge University Press, 1972. Краткое изложение можно найти в: 'N e l l E. The Fall of the House of Efficiency.— *Annals of the American Academy*

of Political and Social Science 409 (September 1973), p. 102—111; E i c h n e r A., K r e g e l A. An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics.— *Journal of Economic Literature* 13 (December 1975), p. 1293—1314. Образцовое же опровержение дается в работе: B l a u g M. The Cambridge Revolution: Success or Failure? A Critical Analysis of Cambridge Theories of Production and Distribution. London, Institute of Economic Affairs, 1974. Опровержение более специального характера см. в: F e r g u s o n C h. E. Neo-Classical Theory of Production and Distribution. Cambridge, Cambridge University Press, 1969, p. 323—335. См. также следующую главу настоящей книги, написанную Кригелем.

³⁹ Простейшая из них — функция Робба — Дугласа. См.: D o u g l a s P. H. Are There Laws of Production? — *American Economic Review* 38 (March 1948), p. 1—41. В наших обозначениях ее можно записать следующим образом:

$$x = x_0 a^{\alpha} b^{\beta} \quad \text{или} \quad \log x = \log x_0 + \alpha \log a + \beta \log b,$$

где $\log x_0$, α , β — параметры, значения которых определяются статистически.

Если, как утверждается в теории предельных величин, $p_a = \partial x / \partial a$, то величину относительной доли фактора a (труда) можно найти как

$$\frac{a \partial x / \partial a}{x} = \frac{a (\alpha x_0 a^{\alpha-1} b^{\beta})}{x_0 \alpha^{\alpha} b^{\beta}} = \alpha.$$

Проверка заключается в сравнении действительного (наблюдаемого) значения доли труда и (найденного статистически) параметра α .

⁴⁰ Р и к а р д о Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч., т. I. М., Госполитиздат, 1955, с. 30.

⁴¹ Дж. С. Милль. Основы политической экономии, т. I. М., «Прогресс», 1980, с. 105—106.

⁴² S r a f f a P. The Production of Commodities by Means of Commodities. Cambridge, Cambridge University Press, 1960. См. также гл. 9 настоящей книги, написанную А. Ронкалией.

⁴³ R o b i n s o n J. The Basic Theory of Normal Prices.— В: Essays in the Theory of Economic Growth. Oxford, Blackwell, 1963, p. 11.

⁴⁴ Поясним проблему агрегирования: даже если

$$x_1 = f_1(y), \quad x_2 = f_2(y), \quad \dots, \quad x_n = f_n(y),$$

отсюда не следует, что $x = f(y)$, где $x = \sum x_i$, $y = \sum y_i$, если только на функции f_i и f не наложены специальные ограничения.

Поясним проблему идентификации. Предположим, что между x и y существует две или более функциональных связи

$$x = f_1(y), \quad x = f_2(y), \quad \dots, \quad x = f_n(y)$$

и к наблюдаемым значениям (x, y) подобрана статистическая функция $x = F(y)$. Без специальных допущений нельзя сказать, является ли функция F оценкой функций f_1, f_2, \dots, f_n или некоего гибрида двух и более функций f_i .

⁴⁵ Если доход с капитальных благ изменяется вследствие замещения факторов производства, или технического прогресса,

то это частично отражается в изменении нормы процента, а частично в цене основных средств. Последнее и называется «эффект Викселя» — по имени шведского экономиста Кнута Вихселя. Величина этого эффекта обычно уменьшается со временем, поскольку происходят соответствующие изменения в составе основных средств. Величина эффекта больше для тех видов основных средств, предложение которых монополизировано или неэластично.

⁴⁶ R o b i n s o n J. Economic Philosophy. Garden City, N.Y., Doubleday, 1962, p. 70.

21. ЗАМЕТКИ О ПОСТКЕЙНСИАНСКОЙ ТЕОРИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Дж. А. Кригель

Долгое время оставалось незамеченным одно важное обстоятельство: в «Общей теории» Кейнса производительность факторов производства не считалась самой главной причиной, определяющей размеры вознаграждения факторов и их долю в распределении национального дохода ¹. Строго говоря, в «Общей теории» Кейнс не ставил своей задачей дать теорию распределения, хотя подчеркивал, что структура и размеры совокупного спроса зависят от распределения доходов и богатства ². Гораздо подробнее вопросы распределения были рассмотрены им в более ранней работе «Трактат о деньгах».

Отказ от теории предельной производительности

Михаил Калецкий, который независимо от Кейнса построил теорию, по существу совпадающую с «Общей теорией», во главу угла ставил именно задачу найти новое объяснение того, как распределяется национальный доход между факторами производства ³. Ни труды Кейнса, ни труды Калецкого в пору их появления не оказали заметного влияния на господствовавшие в то время теории распределения, хотя даже самые консервативные экономисты в конце концов так или иначе восприняли основные положения кейнсианской теории. И так получилось, что многие годы исследователи считали, будто вопросы распределения не имеют никакого отношения к кейнсианской экономической теории. Те, кто считал, что теория Кейнса относится к уровню занятости в экономике в целом, находили возможным исповедовать кейнсианскую макроэкономическую теорию и одновременно придерживаться традиционного подхода к микроэкономической теории,

в рамках которой и было принято рассматривать теорию распределения ⁴.

Однако экономисты, которые дали себе труд внимательно ознакомиться с построениями Кейнса и Калецкого, сочли подобное положение дел в экономической теории нелогичным и неприемлемым. Они выступили с критикой теории распределения, в которой для объяснения того, как устанавливаются цены факторов производства в условиях совершенной конкуренции, используется теория предельной производительности. По их убеждению, подобная теория распределения в свете теорий Кейнса и Калецкого является нелогичной и несостоятельной; они отрицали даже самую возможность (пусть чисто умозрительную) соединить теорию предельной производительности с кейнсианской теорией.

Разрабатывая теоретическое объяснение факторов, определяющих распределение доходов, последователи Кейнса отталкивались от двух положений. Первое. Поскольку теория предельной производительности не позволяет удовлетворительно объяснить спрос на труд, следует отказаться от тезиса о том, что размеры заработной платы определяются предельной производительностью труда ⁵.

Второй отправной точкой для исследователей послужило мнение Кейнса, будто стоимость совокупного капитала — понятие бессодержательное. С этой точки зрения Джоан Робинсон совершенно справедливо ставила вопрос о том, что же понимается под величиной капитала, фигурирующей в агрегированной производственной функции, с помощью которой исходя из теории предельной производительности определялись относительные размеры вознаграждения факторов и доли производственных факторов в распределении доходов ⁶. Если нельзя дать осмысленного точного определения, что такое стоимость совокупного капитала, то нельзя найти и норму прибыли, а следовательно, и пропорции распределения дохода. Другой подход к вопросам распределения заключается в том, что прежде, чем пытаться объяснить распределение доходов, необходимо выяснить, как устанавливается норма прибыли на капитал и ставка заработной платы.

Неудовлетворительность традиционного теоретического представления о том, как устанавливаются цены факторов производства, ставка заработной платы и норма прибыли, как определяется доля факторов в доходе, побудила

экономистов к поискам такой теории распределения, которая была бы логически безупречна и согласовывалась бы с «Общей теорией»⁷.

Мультипликатор и доли производственных факторов в доходе

В «Общей теории» можно найти положения, предвосхищающие теории распределения 50-х годов. Вероятно, яснее и определеннее всего Кейнс высказывался при рассмотрении вопроса о связи между предельной склонностью к потреблению и мультипликатором, когда автономный рост занятости вызывает увеличение объема производства капитальных благ. «В таком случае расширится занятость в отраслях, производящих капитальные блага, и те, кто вновь получил работу в указанных отраслях, будут стремиться получить взамен некоторой части своих дополнительных доходов потребительские блага; в результате этого цены потребительских благ будут повышаться до тех пор, пока не будет достигнуто временное равновесие между спросом и предложением. Установлению равновесия будут способствовать повышение цен, побуждающие отложить потребление, перераспределение доходов в пользу «сберегающих» классов (подобное перераспределение доходов оказывается результатом увеличения прибылей в связи с повышением цен)...»⁸

Соединив теорию мультипликатора (взятую из «Общей теории») и некоторые наиболее ясные высказывания о распределении (из «Трактата о деньгах»), Калдор построил формальную теорию основных факторов, определяющих долю заработной платы и прибыли в национальном доходе⁹. Исходя из тезиса Кейнса о том, что размеры чистых сбережений определяются величиной чистого дохода, а тот в свою очередь определяется уровнем занятости, который предстает как следствие решений предпринимателей о программах капиталовложений, или, проще говоря, исходя из того, что сбережения *определяются* инвестициями, получаем

$$S = I. \quad (1)$$

При данной технологии производства (которой определяется выработка на одного занятого) и данной ставке ном-

нальной заработной платы суммарный чистый доход в народном хозяйстве, Y , можно разбить на две составляющие — совокупную заработную плату W и совокупную прибыль P :

$$Y = W + P. \quad (2)$$

Поскольку величина сбережений зависит от размеров дохода и удельного веса сбережений в доходах, общую сумму чистых сбережений можно найти из (2), зная долю сбережений, s_w , в заработной плате и долю сбережений, s_p , в прибыли:

$$S = s_w W + s_p P = I. \quad (3)$$

Используя равенство (2), получим:

$$S = s_w (Y - P) + s_p P = I, \quad (4)$$

или

$$S = s_w Y + (s_p - s_w) P = I. \quad (5)$$

Разделив все части равенства (5) на объем национального дохода, Y , найдем долю прибыли в общем доходе:

$$S/Y = s_w + (s_p - s_w) P/Y = I/Y, \quad (6)$$

или

$$S/Y \frac{1}{s_p - s_w} - \frac{s_w}{s_p - s_w} = P/Y = I/Y \frac{1}{s_p - s_w} - \frac{s_w}{s_p - s_w}. \quad (7)$$

Можно упростить выражение (7), предположив, что заработная плата целиком расходуется на приобретение потребительских благ ($s_w = 0$):

$$(S/Y) \cdot (1/s_p) = P/Y = (I/Y) \cdot (1/s_p). \quad (8)$$

Еще более простое выражение получим, если предположить, что при заданном I вся прибыль целиком идет на цели сбережения ($s_p = 1$):

$$S/Y = P/Y = I/Y. \quad (9)$$

Тогда доля заработной платы в общем доходе равна: $(Y - P)/Y = W/Y$. Таким образом, в простейшем случае, когда $s_w = 0$ и $s_p = 1$, поскольку $S = I$ и $S = P$ при любой экзогенно заданной величине I , доля прибыли в общем доходе стремится стать равной доле капиталовложений в общем объеме производства, а доля заработной платы зависит от доли прибыли. Точно так же, как и равенство между размерами сбережений и величиной инвестиций, равенство между размерами прибыли и величиной

капиталовложений поддерживается либо за счет изменений в величине общего дохода, определяемых мультипликатором (см. «Общую теорию»), либо за счет изменения соотношения цен и заработной платы при заданной величине общего дохода и объема производства (неисчерпаемый «кувшин бедной вдовы» в «Трактате о деньгах»¹⁰).

Калецкий о факторах, определяющих долю заработной платы

Как показал Калецкий, то же самое соотношение при заданном национальном доходе и объеме производства можно получить из национальных счетов:

«В нашей экономической системе национальный доход можно представить двояко, а именно как сумму доходов и как сумму расходов:

| Доход | Расход |
|--------------------|--------------------------|
| Доход капиталистов | Капиталовложения |
| Заработная плата | Потребление |
| или | |
| Доход капиталистов | Капиталовложения |
| | Потребление капиталистов |
| Заработная плата | Потребление работников |
| <hr/> | <hr/> |
| Национальный доход | Национальный продукт |

Под капиталовложениями здесь понимается приобретение элементов основного капитала (машины и оборудование, здания и сооружения и т. д.) и прирост товарно-материальных запасов. Поскольку предполагается, что работники тратят все свои заработки на потребление, сумма заработной платы рабочих и служащих равна объему потребления работников. Таким образом, получим: Доход капиталистов = Капиталовложения + Потребление капиталистов»¹¹.

«Каков смысл этого уравнения? Значит ли это, что сумма прибылей в данном периоде определяет объем потребления капиталистов и объем капиталовложений, или наоборот? Ответ на этот вопрос зависит от того, на какие из этих величин непосредственно влияют решения капиталистов. Далее, очевидно, что капиталисты могут принять

решение увеличить расходы на потребление и капиталовложения в данном периоде по сравнению с предшествующим, но не могут принять решение увеличить доходы. Таким образом, размеры прибыли зависят от решений капиталистов о капиталовложениях и потреблении, а не наоборот»¹².

Записав приведенное равенство между доходом и объемом производства более подробно, можно получить в общей форме основные уравнения посткейнсианской теории распределения (см. табл. 1). Как показано в табл. 1, суммарный фонд заработной платы, W , и общая сумма прибыли, P , разбиваются по их источникам — видам производства (потребление и капиталовложения) и по направлениям использования — на потребительские товары или на цели сбережения; доля расходов на потребление и доля сбережений обозначаются символами c и s соответственно, а нижние индексы w или p обозначают доходы в виде заработной платы и прибыли соответственно. Цены на потребительские и капитальные товары обозначаются как p и p' , объемы их производства — Q_c и Q_i . При данной технологии производства и данной ставке номинальной заработной платы зависимость Q от W определяется технологией, которая требует определенного количества труда, N , для того, чтобы произвести продукцию в объеме Q ; а при данном уровне номинальной заработной платы, w , количеством труда определяется суммарный фонд заработ-

Таблица 1

| | Доходы, полученные в производ- стве потре- бительских товаров | Доходы, полученные в производ- стве капи- тальных товаров | Общая сумма доходов |
|--------------------------|--|--|------------------------|
| Заработная плата (W) | $W_c \left\{ \begin{matrix} c_w W_c \\ s_w W_c \end{matrix} \right. + W_i \left\{ \begin{matrix} c_w W_i \\ s_w W_i \end{matrix} \right. = W \left\{ \begin{matrix} c_w W \\ s_w W \end{matrix} \right.$ | | |
| Прибыль (P) | $P_c \left\{ \begin{matrix} c_p P_c \\ s_p P_c \end{matrix} \right. + P_i \left\{ \begin{matrix} c_p P_i \\ s_p P_i \end{matrix} \right. = P \left\{ \begin{matrix} c_p P_i \\ s_p P_i \end{matrix} \right.$ | | |
| Стоимость продукции | $pQ_c = C + p'Q_i = I = \underbrace{C + I}_{Y} = W + P$ | | |

ной платы: $W = wN$ ¹³. Таким образом, по строкам показаны совокупная заработная плата и совокупная прибыль, полученные в экономической системе от производства потребительских и капитальных товаров; общая продажная стоимость этих товаров показана по столбцам.

При самом сильном допущении $s_w = 0$, $s_p = 1$, $c_w = 1$, $c_p = 0$. Как видно из таблицы, продажная стоимость произведенных потребительских товаров в этом случае равна

$$pQ_c = W_c + P_c. \quad (10)$$

При том же допущении объем совокупного спроса на потребительские товары равен $W_c + W_i$, так что после продажи потребительских товаров в количестве Q_c выполняется равенство:

$$pQ_c = W_c + W_i. \quad (11)$$

Из этих двух равенств можно получить выражение для прибыли от производства потребительских товаров:

$$P_c = W_i, \quad (12)$$

т. е. прибыль, полученная от производства потребительских товаров, равна фонду заработной платы в секторе, производящем капитальные товары. Точно так же для производства капитальных товаров справедливо соотношение:

$$p'Q_i = W_i + P_i, \quad (13)$$

которое можно переписать, подставив W_i из равенства (12):

$$p'Q_i = P_c + P_i = P = S = I. \quad (14)$$

Таким образом, стоимость произведенных капитальных товаров в точности равна общему объему прибыли, полученной в экономической системе. Поскольку вся прибыль (и только прибыль) идет на сбережения, мы попросту другим путем пришли к соотношению $S = I$. Разделив равенство (14) на объем национального дохода, Y , получим приведенное ранее равенство (9).

Если в такой экономической системе производители капитальных благ захотят увеличить их производство на ΔQ_i , то необходимо будет увеличить занятость на определенную величину (размеры роста занятости зависят от господствующей технологии производства) и фонд заработной платы с W_i до $W_i + \Delta W_i$ (при данных ставках заработной платы). Если основываться на такой гипотезе,

равенство (11) приобретает вид:

$$pQ_c = W_c + W_i + \Delta W_i. \quad (11')$$

Отсюда получим, что прибыль от производства потребительских товаров возрастет:

$$P_c = W_i + \Delta W_i. \quad (12')$$

При неизменном Q_c и возросшем на ΔW_i совокупном спросе на потребительские товары цена потребительских товаров, p , должна возрасти, чтобы выполнялось равенство (11'). Поскольку P_c увеличилось на ΔW_i , сбережения возрастают на величину, равную ΔW_i , то

$$p'(Q_i + \Delta Q_i) = P_c + P_i = S = I = W_i + \Delta W_i + P_i. \quad (13' - 14')$$

Все это очень напоминает ситуацию, описанную Кейнсом в приведенной выше цитате. Цены на потребительские товары повышаются, чтобы уравновесить расходы на потребительские товары, возросшие благодаря увеличению занятости в связи с увеличением производства капитальных товаров. Рост цен в свою очередь вызывает снижение реального потребления, оплачиваемого из заработной платы, так как уменьшается отношение W/p , и часть общего дохода перераспределяется в пользу сберегающего класса: прибыль возрастает в соответствии с новым, более высоким уровнем капиталовложений.

Вариант Калецкого можно воспроизвести, предположив, что $s_w = 0$, $s_p < 1$, $c_w = 1$, $c_p > 0$. Тогда соотношения (10) — (14) приобретут следующий вид:

$$pQ_c = W_c + P_c, \quad (10'')$$

$$pQ_c = W_c + W_i + c_p P, \quad (11'')$$

так что совокупный спрос будет больше, чем в предыдущем случае, на $c_p P$.

$$P_c = W_i + c_p P. \quad (12'')$$

$$p'Q_i = P_c - c_p P + P_i. \quad (13'')$$

$$p'Q_i = P - c_p P = s_p P = S = I. \quad (14'')$$

Итак, $P = I + c_p P$, что эквивалентно соотношению Калецкого, приведенному ранее, когда доход капиталистов, P , равнялся объему капиталовложений, I , плюс потребление капиталистов, $c_p P$. Таким образом, вводя $s_p < 1$, получим результат, сходный с эффектом увеличения

доли капиталовложений в общем объеме производства, поскольку в обоих случаях возрастает уровень цен на потребительские товары, увеличиваются прибыль и сбережения и в то же время снижается реальная доля заработной платы W/p в национальном доходе. Что касается потребления, оплачиваемого из прибыли, то общая сумма прибыли должна возрасти настолько, чтобы остаток прибыли по израсходованию части прибыли на потребление был равен объему капиталовложений. Поэтому когда $s_p < 1$, то P увеличивается на $c_p P$. Это и есть тот самый случай, который был назван «кувшином бедной вдовы» в «Трактате о деньгах» Кейнса, а Калецкий охарактеризовал его изречением: «Работники тратят то, что получают; капиталисты получают то, что тратят»¹⁴.

Доля заработной платы в общем доходе и сбережения работников

В кейнсианской теории главная роль в определении уровня дохода и занятости отводится капиталовложениям, и поэтому распределение национального дохода определяется следующими двумя важнейшими условиями: 1) чем выше доля капиталовложений в общем объеме производства, тем выше доля прибыли в общем доходе и тем ниже доля заработной платы; 2) чем выше доля расходов на потребление в прибыли, тем выше доля прибыли в общем доходе и тем ниже доля заработной платы¹⁵.

Посмотрим теперь, что происходит в экономической системе, когда $s_w > 0$, $s_p < 1$, $c_w < 1$, $c_p > 0$. Соотношения, эквивалентные (10) — (14), выглядят тогда следующим образом:

$$pQ_c = W_c + P_c, \quad (10'')$$

$$pQ_c = c_p P + c_w W = c_w W_c + c_w W_i + c_p P_c + c_p P_i, \quad (11'')$$

$$pQ_c - W_c = -s_w W_c + c_w W_i + c_p P_c + c_p P_i,$$

$$P_c = -s_w W_c + c_p P + c_w W_i, \quad (12'')$$

$$p'Q_i = W_i + P_i, \quad (13'')$$

$$p'Q_i = P_i + P_c - c_p P + s_w W_c + s_w W_i,$$

$$p'Q_i = s_p P + s_w W = S = I, \quad (14'')$$

откуда при $W = Y - P$ можно получить соотношение (7).

Очевидно, что, если стоимость $c_p P$ в точности равна стоимости $s_w W$, предположения, сделанные нами относительно доли сбережений в заработной плате и прибыли, никак не повлияют на первоначальные результаты, представленные соотношениями (10) — (14), так как при этом (14'') принимает вид:

$$p'Q_i = s_p P + c_p P = P = S = I.$$

Как повлияют на экономическую систему различные значения s_p при $s_w = 0$, мы уже рассматривали. При этом предположении распределение доходов определяется решениями капиталистов о размерах капиталовложений и их расходами на потребительские товары. Если же предположить, что часть заработной платы идет на сбережения, то будет ли наблюдаться сходное явление: будет ли распределение доходов зависеть от того, какую часть заработной платы работники решат израсходовать и какую — направить на сбережения?

Именно эту задачу взялся решить Л. Л. Пасинетти в работе, опубликованной в 1962 г.¹⁶ Прежде всего он отмечал, что когда $s_w > 0$, $c_w < 1$, то система соотношений, представленных выше формулами (10) — (14), неполна, так как если работники выделяют часть своей заработной платы на сбережения, то они вполне могут, как и любые другие участники хозяйственного процесса, инвестировать свои сбережения и получать доход на вложение средства. В этом случае необходимо различать распределение дохода на *заработную плату* и *прибыль* и распределение дохода между *работниками* (доходы которых будут складываться из заработной платы плюс доход P^w , полученный от вложенных сбережений S^w) и *капиталистами* (которые получают доход P^c от своих вложенных сбережений S^c).

Приступая к решению задачи, Пасинетти указывает, что в современном капитализме господствует принцип, согласно которому заработная плата выплачивается в соответствии с количеством предоставленного труда*, а прибыль распределяется пропорционально размерам авансированного капитала. Поэтому независимо от того, чьи сбережения вложены в чистое накопление капитала, прибыль от этих капиталовложений будет распределяться пропорционально размеру сбережений, направленных на финансирование капиталовложений. Выделяя, как и рань-

ше, две группы участников хозяйственного процесса — работников и капиталистов, получим, согласно приведенному принципу, что в среднем должно выполняться следующее соотношение:

$$p^w/S^w = p^c/S^c = P/S. \quad (15)$$

При заданной доле сбережений работников, s_w (равной доле сбережений в общей сумме заработной платы в ранее рассмотренном случае) в их доходах ($W + P^w$) и заданной доле сбережений капиталистов, s_c (равной s_p , рассматривавшемуся ранее) в их прибыли P^c соотношение (15) можно переписать следующим образом:

$$\frac{P^w}{s_w(W + P^w)} = \frac{P^c}{s_c P^c} = P/S. \quad (16)$$

Используя вторую и третью части равенства (16), получим:

$$S = s_c P, \quad (17)$$

или

$$s_c (P^w + P^c) = s_w W + s_c P^c + s_w P^w. \quad (18)$$

Соотношение (17) показывает, что общая сумма сбережений в экономической системе равна доле сбережений в доходах капиталистов, умноженной на общую сумму прибыли ($P = P^c + P^w$), независимо от того, какая группа получает эту прибыль; или, как видно из формулы (18), *если бы* капиталисты действительно получали *всю* прибыль, создаваемую в экономической системе (включая ту, которую на самом деле получают работники), а доля сбережений капиталистов в прибыли была равна s_c , то размеры сбережений были бы в точности такими же, как и в данном случае, когда работники направляют часть доходов на сбережения и поэтому получают прибыль. Далее, из (18) получим

$$(s_c - s_w) P^w = s_w W. \quad (19)$$

Предположим, что s_c больше s_w . Тогда из (19) следует, что если s_w положительно, то $s_w W$ и P^w тоже будут положительны, а доход капиталистов будет меньше на $P - P^c$. Тем не менее общая сумма сбережений в экономической системе не изменится: рост сбережений из заработной платы $s_w W$, будет уравновешен равным по величине падением сбережений $(s_c - s_w) (P - P^c)$, так как теперь

на сбережения идет более низкая доля s_w той части прибыли ($P^w = P - P^c$), из которой при s_w , равном нулю, на сбережения шла бы более высокая доля s_c . Итак, левая часть равенства (19) представляет собой потерю в сбережениях из-за того, что $s_w > 0$, а правая часть — прирост сбережений, или

$$\Delta S = (s_c - s_w) P^w - s_w W = 0. \quad (20)$$

При $s_w > 0$ величина чистых сбережений остается неизменной. Поэтому, когда s_w не равно нулю, отношение W к P не меняется, а вместо этого меняется распределение общего дохода между работниками и капиталистами (доходы капиталистов уменьшаются на величину P^w , а доходы работников возрастают на величину P^w), причем так, что сумма чистых сбережений, размеры совокупного спроса на потребительские товары, а следовательно, и цены остаются неизменными.

Пасинетти приходит к заключению, что величина s_w не имеет никакого значения для распределения дохода на *заработную плату* и *прибыль*, так как если равенство (20) верно, то общая сумма сбережений и общий объем спроса на потребительские товары не зависят от s_w , а распределение доходов определяется действиями только одного класса — получателей чистой прибыли. Системы соотношений (10') — (14') и (10'') — (14'') оказываются вполне достаточными, чтобы изучать распределение доходов на *заработную плату* и *прибыль*¹⁷.

Общественные классы и распределение доходов

С другой стороны, очевидно, что если мы будем рассматривать распределение национального дохода между общественными группами — *работниками и капиталистами*, то величина s_w будет играть важную роль, поскольку ею будет определяться доля прибыли P^w/P , на которую работники будут предъявлять свои притязания, как на доход от сбережений, ассигнованных ими на капиталовложения¹⁸. Таким образом, необходимо четко различать распределение общего дохода на *заработную плату* и *прибыль* и распределение дохода между работниками и капиталистами, или, в более общем случае, распределение

общего дохода по *видам доходов* и распределение общего дохода между *общественными классами*.

Ничто не заставляет ограничивать рассмотрение лишь теми двумя общественными группами, о которых говорилось выше. Пасинетти утверждает, что его подход при желании можно распространить на любое число общественных групп. Так, с помощью его модели можно изучать распределение личных доходов. Если предположить, что получатели доходов получают доход как в форме заработной платы, так и в иной форме, то доля последних в общем объеме прибыли будет определяться долей сбережений в общей сумме доходов и тем, как эти сбережения используются. Проще всего предположить, что доля сбережений — возрастающая функция уровня дохода. Тогда можно разделить получателей дохода *по уровню дохода* на n групп, соответствующих n уровням личного дохода. В этом случае соотношение (15) будет представлено $(n + 1)$ отношением прибыли к заработной плате¹⁹.

В отличие от предыдущего допущения (или в дополнение к нему) можно считать, что направление использования сбережений является функцией уровня дохода; скажем, получатели низких доходов всякий излишек дохода, оставшийся от расходов на потребительские товары, держат в наличных деньгах, получатели доходов среднего размера — в ценных бумагах с фиксированным процентным доходом, а получатели высоких доходов вкладывают свои сбережения в акции корпораций. В этом случае доход на единицу сбережений с повышением уровня дохода растет²⁰.

Если принять любое из названных допущений (или оба одновременно), то будут выполняться те же самые соотношения в распределении доходов, что и в простейшем случае распределения доходов на прибыль и заработную плату. При этом, однако, с увеличением доли капиталовложений в общем объеме производства не только снижается доля заработной платы в общем доходе, но и падает доля получателей низких доходов в распределении национального дохода, а доля получателей высоких доходов растет, так как общий доход перераспределяется в пользу «сберегающих классов». Применительно к данному случаю изречение Калецкого приобретает следующий смысл: «Богатые становятся богаче, бедные — беднее». Это утверждение представляет собой попросту обобщение на случай не-

скольких доходных и общественных групп того же самого исходного положения о том, что, поскольку сумма сбережений должна соответствовать размерам капиталовложений, те, у кого сбережений больше, получают в результате перераспределения большую часть общего дохода. Именно такой подход позволяет, кроме того, непосредственно ввести в теорию распределения курсы акций и прибыль от операций на фондовой бирже ²¹.

Такой подход вполне позволяет учесть влияние государственных налогов и государственных расходов на распределение доходов; достаточно внести поправки на налоги в показатель доходов и поправку на государственных расходы в показатель совокупного спроса; основные выводы при этом не изменятся ²². Чтобы учесть влияние внешней торговли, также придется внести соответствующие поправки в доходы и расходы, однако здесь уже результаты не будут такими простыми, потому что внешне-торговый обмен (экспорт и импорт) меняет общее количество товаров в экономической системе ²³.

Цены и распределение доходов

Посткейнсианская теория распределения отводит важнейшую роль различиям в уровне дохода и различиям в уровне цен (следуя в этом «Общей теории» и «Трактату о деньгах» Кейнса), поэтому не случаен тот интерес, который постоянно проявляют к первоначальному варианту теории распределения, разработанному Калецким, где главное место отводится зависимости между рыночной структурой, или «степенью монополизации», и распределением доходов ²⁴.

В приводимых выше примерах предполагалось, что рыночная структура задана и остается неизменной; брались такие цены, чтобы продажная стоимость произведенной продукции была равна объему совокупного спроса. Можно вводить различные предположения о том, как протекает процесс ценообразования при разной рыночной структуре и как это влияет на распределение доходов. Теоретический анализ ценообразования связан также с теорией фирмы: строят соотношения на уровне фирмы, изучают решения, принимаемые отдельными фирмами относительно капиталовложений, рассматривают соотношения между превышени-

ем цен над издержками («накидкой») и уровнем занятости, вводят в анализ рост производства и исследуют, как это все влияет на распределение доходов ²⁵.

Рассмотрим связь между ценообразованием и распределением доходов для простейшего случая $s_w = 0$, $s_p = 1$, используя приведенную выше таблицу доходов и объемов производства. Предположим, что и производители потребительских и капитальных товаров рассчитывают получить определенную норму прибыли на вложенный капитал и стремятся установить такие цены p и p' , чтобы цена за единицу товара покрывала средние издержки на единицу продукции, а доля прибыли в цене единицы продукции позволяла получить желаемую норму прибыли на вложенный капитал (при том объеме продукции, который производители рассчитывают продать по данной цене). Итак, пусть при заданной технологии производства и ставке номинальной заработной платы производители потребительских товаров рассчитывают получить прибыль P_c , если продадут товары в количестве Q_c и установят такие цены p , чтобы $pQ_c - W_c = P_c$. В этом случае цена будет складываться из удельных расходов заработной платы на единицу продукции плюс некая произвольная наценка на издержки производства, k . Поэтому цену можно представить следующим образом:

$$p = W_c/Q_c + k (W_c/Q_c), \quad (21)$$

или

$$p = (1 + k) W_c/Q_c. \quad (22)$$

Точно так же можно представить цену, которую устанавливают производители капитальных товаров, рассчитывая продать количество Q_i произведенной продукции:

$$p' = (1 + K) W_i/Q_i. \quad (23)$$

Предположим, что используется такая технология, при которой издержки на единицу продукции не зависят от объема производства. Тогда, задав величину издержек на заработную плату и сырье, можно рассмотреть, как связаны между собой наценка на производственные издержки (или отношение валовой выручки к издержкам), уровень цен и распределение доходов.

Если производители получают прибыль в полном соответствии со своими расчетами, на основе которых устанавливался коэффициент наценки, то распределение обще-

го дохода на прибыль и заработную плату, расходов — на заработную плату и прибыль, а также распределение общего объема производства на производство капитальных и потребительских товаров будут обладать специфическими особенностями. Это можно увидеть непосредственно, если вспомнить, что (при упоминавшихся простых допущениях)

$$p'Q_i = I = P = P_c + P_i \text{ и } pQ_c = C = W, \\ \text{или } Q_i = I/p' \text{ и } Q_c = C/p.$$

Если заданы коэффициенты накладки и задано отношение Q_i/Q_c , то тем самым задано и отношение p'/p . Для того чтобы продать продукцию в количествах Q_i и Q_c , необходимо соблюсти определенные пропорции I/C и P/W ; при любом данном коэффициенте накладки должно соблюдаться соответствующее соотношение между прибылью и заработной платой, чтобы оправдались те ожидания, исходя из которых была назначена величина коэффициента. Поскольку распределение общего дохода на P и W определяется соотношением между объемом капиталовложений и объемом производства, нужна определенная величина отношения I/Y , которая позволила бы обеспечить желаемую сумму дохода и обеспечила бы уровень расходов, необходимый для того, чтобы продать нужное количество продукции по установленным ценам. Действительно, можно представить коэффициенты накладки следующим образом: $k = P_c/W_c$, $K = P_i/W_i$ ²⁶.

Итак, любому экзогенно заданному значению I соответствует свой набор коэффициентов накладки и цен; обобщая это отношение, можно сказать, что любой заданный набор коэффициентов накладки и цен может обеспечить ожидаемые размеры продажи и прибыли лишь при определенной величине I . В последнем случае на первый план выходит вопрос о том, какие факторы воздействуют на формирование ожиданий производителей и чем определяется величина произвольно назначаемых ими коэффициентов накладки. В самом деле, до тех пор пока у нас не будет четкого теоретического объяснения, почему коэффициенты накладки устанавливаются на том или ином уровне, подобный подход не принесет никаких ощутимых преимуществ по сравнению с ортодоксальным предположением о том, что цены складываются под воздействием спроса и предложения и устанавливаются на таком уров-

не, чтобы товары не скапливались на рынке. Посткейнсианская теория распределения частично была построена в попытках решить этот важный вопрос. Было предложено несколько различных решений: ожидая производителей зависят от сложившегося уровня доходности в смежных отраслях производства ²⁷, цены устанавливаются на таком уровне, который обеспечивает возможность финансировать капиталовложения, необходимые, согласно ожиданиям, для поддержания постоянного роста рыночной доли ²⁸; играет роль сочетание таких факторов, как рыночная конъюнктура, условия финансирования, государственное вмешательство, конкуренция иностранных товаропроизводителей ²⁹.

Распределение и относительные цены

Книга Сраффы «Производство товаров посредством товаров» (Production of Commodities by Means of Commodities) ³⁰, в которой исследуются цены производства, снова обратила внимание исследователей на зависимость между распределением общего дохода на заработную плату и прибыль и ценообразованием. Сам Сраффа ничего не писал о том, какие факторы влияют на распределение доходов, однако наглядно показал, каким образом различия в ставках заработной платы и различия в нормах прибыли влияют на *относительные* цены товаров, а следовательно, на стоимость выпускаемой продукции и на долю заработной платы и прибыли в распределении национального дохода. И хотя Сраффа не имел в виду ничего подобного, некоторые экономисты сделали отсюда вывод о том, что распределение доходов можно рассматривать как арену борьбы монопольных сил: с одной стороны, профсоюзов, а с другой — крупных корпораций и международных картелей производителей. Этот вывод приобрел черты осязаемой действительности с появлением монополий-производителей, в частности производителей основных видов сырья, например нефти ^{31*}.

Доля любой группы (и любого индивидуума) в распределении национального дохода явно определяется уровнем цен, который определяет покупательную способность, или реальную ценность доходов, а также разницей между ценами и производственными издержками, которая

определяет размеры прибыли. Поэтому вполне понятно, почему те экономисты, которые придерживаются кейнсианского подхода к изучению факторов, влияющих на распределение доходов, проявляют непреходящий интерес к изучению факторов, определяющих уровень цен и размеры накидок, а также основных факторов, определяющих размеры капиталовложений, уровень занятости и объем производства, т. е. все то, чем (помимо цен) определяется количество выпускаемой продукции и объем совокупного спроса.

Саутгэмптонский университет

¹ Довольно скоро было обнаружено, что в теории Кейнса неявно предполагается, что спрос на труд нельзя объяснить, исходя из предельной производительности труда (см.: *Weintraub S. A Macroeconomic Approach to the Theory of Wages. — American Economic Review* 46 (December 1956), p. 835—956; *Weintraub S. An Approach to the Theory of Income Distribution. Philadelphia, Chilton, 1958*), хотя гораздо очевиднее был тот факт, что Кейнс не считал производительность капитала фактором, определяющим размеры дохода на капитал (см.: *Kenes J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money. London, Macmillan & Co., 1936, p. 138—140, 210 etc.*). Теории распределения, опирающиеся на понятие производительности, подвергались критике еще тогда, когда появилась теория несовершенной конкуренции (см.: *Robinson J. Euler's Theorem and the Problem of Distribution. — Economic Journal* 44 (September 1934), p. 398—414; *Kahn R. F. The Elasticity of Substitution and the Relative Share of Factor. — Review of Economic Studies* 1 (1933), p. 72—78).

² См., например, замечания Кейнса о постоянстве относительных долей факторов производства в национальном доходе на протяжении длительных периодов: *Kenes J. M. Relative Movements of Real Wages and Output. — Economic Journal* 49 (March 1939), p. 34—51.

³ См., например: *Kalecki M. Studies in the Theory of Business Cycles, 1933—1939. New York, Kelly, 1966*. Составной частью теории распределения Калецкого была теория несовершенной конкуренции и теория ценообразования по принципу «издержки плюс наценка». Кейнс прежде всего признал достижения Калецкого именно в этой области, а не в теории занятости (см.: *Kenes J. M. Relative Movements*).

⁴ Разделение экономической теории на теорию стоимости и распределения и теорию денег и цены уступило место разделению на макроэкономическую и микроэкономическую теорию (причем микроэкономическая теория разделилась на теорию цены и другие теории), однако теорию распределения по-прежнему связывают с теорией стоимости и теорией цены. Спустя 30 лет после выхода в свет «Общей теории» Кейнса все еще можно было прочесть в учебниках, что «теория распределения представляет собой просто частный слу-

чай теории цен. Доход каждого фактора производства (а следовательно, и количество национального продукта, которым этот фактор может распоряжаться) зависит от цены, по которой оплачивается данный фактор, и от количества фактора, которое было использовано в производстве. Таким образом, если мы хотим построить теорию распределения, нам для этого нужна теория цен и объема производственных факторов. Подобная теория представляет собой частный случай теории цены, где цены определяются производительностью факторов при заданных объемах факторов и данной технологии производства. См.: L i p s e y R. An Introduction to Positive Economic, 2nd ed. London, Weidenfeld and Nicholson, 1966, p. 407.

⁵ В действительности теория распределения не пошла по этому «несуразному» пути, так как в корректной формулировке приведенное положение может служить лишь условием состояния равновесия и не означает никаких утверждений об определяющих факторах, или причинно-следственной связи, что было отмечено в работе: H a h n F. H. Back to Square One.— *Cambridge Review* (November 1974), p. 36. Кроме того, это противоречило бы теории несовершенной конкуренции.

⁶ Робинсон последовательно развивает свою точку зрения в следующих работах: Euler's Theorem; The Model of an Expanding Economy.— *Economic Journal* 62 (March 1952), p. 42—53; The Rate of Interest and Other Essays. London, Macmillan & Co., 1952; The Production Function and the Theory of Capital.— *Review of Economic Studies* 21 (1953—1954), p. 81—106; Part II. Collected Economic Papers, vol. 2, Oxford, Blackwell, 1960; наиболее яркая работа: The Accumulation of Capital. London, Macmillan & Co., 1956.

⁷ Т. е. требовалось построить такую теорию распределения, чтобы для объяснения распределения доходов не было необходимости вводить условие полной занятости или предполагать, что спрос фирмы, рыночный спрос или совокупный спрос не зависят от вознаграждения факторов производства.

⁸ К е й н с Д ж. М. Общая теория занятости, процента и денег, с. 189. Приведенное описание весьма напоминает явление, которое Кейнс называл «инфляцией, вызываемой ростом цен на товары», и рассматривал как разновидность «инфляции, обусловленной ростом доли прибылей в ценах» (K e y n e s J. M. A Treatise on Money. London, Macmillan & Co., 1930, vol. I, p. 155—156).

⁹ Построения Калдора в сочетании с теорией динамики Харрода послужили основой для разработки целого ряда моделей экономического роста. См., например: K a l d o r N. A Model of Economic Growth.— *Economic Journal* 67 (December 1957), p. 591—624.

¹⁰ K e y n e s. Treatise on Money, p. 139.

¹¹ K a l e c k i. Business Cycles, p. 44.

¹² K a l e c k i M. Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, New York, Cambridge University Press, 1971, p. 78—79.

¹³ Сходные уравнения можно найти в работах: D a v i d s o n P. Theories of Aggregate Income Distribution. New Brunswick, N.Y., Rutgers University Press, 1960; K r e g e l J. A. Rate of Profit, Distribution and Growth: Two Views. Chicago, Aldine, 1971;

Weintraub S. A Keynesian Theory of Employment, Growth and Income Distribution Philadelphia, Chilton, 1966.

¹⁴ Это же соотношение лежит в основе уравнения, используемого в посткейнсианской теории для определения нормы прибыли, а также используемого при исследовании темпов роста (см. гл. 19 настоящей книги). Из соотношения (14") следует: $p'Q_i = I = s_p P$. Пусть темпы роста постоянны; тогда разделим полученное уравнение на объем капитала, K , обозначим $I/K = g$ и $P/K = r$ и окончательно получим: $r = g/s_p$ (норма прибыли равна норме накопления капитала, деленной на долю сбережений в прибыли). Джоан Робинсон считает, что данное утверждение впервые было высказано Кейнсом (см.: Robinson. Collected Economic Papers, vol. 2, p. 85).

В данной модели предполагается, что размеры номинальной заработной платы устанавливаются при заключении коллективных договоров с профсоюзами. Реальная же заработная плата определяется отношением номинальной заработной платы к ценам товаров, приобретаемых на заработную плату. Поскольку в данной модели уровень цен, p , непосредственно зависит от I , то должно быть очевидно, что здесь не может быть и речи о «денежной иллюзии» работников при заключении договоров о заработной плате. До тех пор пока рабочие не могут оказывать непосредственного воздействия на величину I или уровень r , реальная заработная плата не может быть предметом переговоров, независимо от того, страдают работники «денежной иллюзией» или нет. Однако это не мешает вести переговоры о номинальной заработной плате исходя из желаемого уровня реальной заработной платы.

¹⁵ При условии полной занятости для этого необходимо, чтобы некоторое количество труда переместилось из сектора экономики, производящего потребительские товары, в сектор, производящий капитальные товары. При наличии достаточного предложения рабочей силы объемы производства и занятости могут расти одновременно в обоих секторах, поэтому данное утверждение следует понимать как утверждение о пропорциях прироста. См.: Kregel J. A. The Reconstruction of Political Economy. New York, Halsted Press, 1973, p. 65. Чисто теоретически доля каждого фактора в общем доходе может принимать значения от нуля до единицы, однако большинство авторов вводит допустимые границы, за пределами которых предположения об объеме капиталовложений и ставке номинальной заработной платы теряют смысл; см., например: Kaldor N. Alternative Theories of Distribution.— *Review of Economic Studies* 23 (1955—1956), p. 97—98; Robinson J. Accumulation of Capital, p. 65. Это значит, что существует некий минимальный уровень отношения P/Y , при котором предприниматели еще продолжают осуществлять капиталовложения в данных размерах, и некий максимальный уровень того же отношения, при котором реальная заработная плата оказывается настолько низкой, что работники вынуждены принять меры с целью повысить номинальную заработную плату («инфляционный барьер» Джоан Робинсон).

Эти две границы могут быть связаны друг с другом и могут даже «меняться местами» (так, с точки зрения предпринимателей, минимум может оказаться лучше максимума, который означает, что номинальная ставка заработной платы неизменна, а при инфля-

ции это может создать угрозу падения доходов предпринимателей). Таким образом, было бы неправильно утверждать, что работники не могут повлиять ни на долю заработной платы в распределении дохода, ни на реальную заработную плату. Вполне возможно, что, добиваясь повышения номинальной заработной платы, они могут заставить предпринимателей (косвенным образом, а именно увеличивая неопределенность относительно будущих издержек производства) так изменить решения о капиталовложениях, чтобы отношение I/Y снизилось, а тем самым доля заработной платы в общем доходе возросла (обычно это сопровождается снижением объемов производства и уровня занятости). См., например: Glyn A., Sutcliffe R. *Capitalism in Crisis*. New York, Pantheon, 1973; Sylos-Labini P. *Trade Unions, Inflation and Productivity*. Lexington, Mass., Lexington Books 1974. В гл. 14 книги «Selected Essays» Калецкий утверждает, что борьба за повышение заработной платы может увенчаться успехом и привести к росту доли заработной платы в общем доходе, если улучшится использование производственных мощностей и уменьшится степень монополизации производства. См. также: Rothschild K. W. *Theme and Variations — Remarks on the Kaldorian Distribution Formula.* — *Kyklos* 18 (1965), p. 652—669.

¹⁶ Pasinetti L. L. *Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth.* — *Review of Economic Studies* 29 (October 1962), p. 267—279.

¹⁷ Против предположений о различиях в доле сбережений было высказано немало возражений с точки зрения «реализма». По-видимому, первоначально эти предположения были введены для того, чтобы учесть то обстоятельство, что значительная часть прибыли направляется на финансирование капиталовложений, так что распределенная прибыль в некотором смысле «сберегается дважды»: сначала фирмами, а затем — держателями акций. См.: Kaldor N. *Marginal Productivity and the Macro-Economic Theories of Income Distribution.* — *Review of Economic Studies* 33 (October 1966), p. 309—319. Предположение об обратном соотношении долей и другие варианты предположений рассмотрены в: Samuelson P., Modigliani F. *The Pasinetti Paradox in Neoclassical and More General Models.* — *Review of Economic Studies* 29 (June 1962), p. 269—301.

¹⁸ При условии, что поддерживается определенный уровень спроса: $s_w Y < 1$, Пасинетти предполагает, что работники получают от своих сбережений такой же доход, как и капиталисты, однако его выводы сохраняют силу и тогда, когда работники (как можно не без оснований полагать) получают меньшую норму прибыли, чем капиталисты. Напротив, как показал Пасинетти в работе: Pasinetti L. L. *Growth and Distribution, Essays in Economic Theory*. New York, Cambridge University Press, 1974, ch. 6, другие предположения о доле сбережений в доходах, рассматриваемые в работе: Samuelson, Modigliani. *The Pasinetti Paradox*, можно использовать лишь при предельно узком диапазоне значений, т. е. они имеют смысл для единственного значения доли, а не для множества значений.

¹⁹ См.: Kregel. *Rate of Profit*, ch. 12.

²⁰ См.: Kregel. *Reconstruction of Political Economy*, ch. II.

⁴¹ Как это делается, например, в работах: K a h n R. F. Selected Essays in Employment and Growth. New York, Cambridge University Press, 1972, ch. 10; K a l d o r. Marginal Productivity and the Macro-Economic Theories of Income Distribution, appendix.

²² См.: A s i m a k o p u l o s A., B u r b r i d g e J. B. The Short-Period Incidence of Taxation.— *Economic Journal* 84 (June 1974), p. 267—288; E a t w e l l J. L. On the Proposed Reform of the Corporation Tax.— *Bulletin of the Oxford Institute of Economics and Statistics* 33 (November 1971), p. 267—274; K r e g e l J. A. The Reconstruction of Political Economy, 2nd ed. London, Macmillan & Co., 1975; S k o u r a s T. Government Activity and Private Profits. Thames Papers in Political Economy. London, Thames Polytechnic, 1975.

²³ Cp.: K r e g e l. Reconstruction of Political Economy, ch. 12.

²⁴ См., например: A s i m a k o p u l o s A. A Kaleckian Theory of Income Distribution.— *Canadian Journal of Economics* 8 (August 1975), p. 313—333.

²⁵ Современные исследования в этой области начинаются с работы: K a l d o r N. Economic Growth and the Problem of Inflation.— *Economica* 26 (August and November 1959), p. 212—226, в которой исследовался случай постоянных издержек. Обзоры исследований можно найти в работах: E i c h n e r A. S., K r e g e l J. A. Post-Keynesian Economic Theory: A New Paradigm in Economics.— *Journal of Economic Literature* 13 (December 1975), p. 1305—1309; H a r r i s D. G. The Price Policy of Firms, the Level of Employment and the Distribution of Income in the Short-Run.— *Australian Economic Papers* 13 (June 1974), p. 144—157. Данные вопросы рассматриваются в работах: A s i m a k o p u l o s A. Kaleckian Theory; E a t w e l l. On the Proposed Reform; E i c h n e r A. S. A Theory of the Determination of the Mark-Up under Oligopoly.— *Economic Journal* 83 (December 1973), p. 1184—1200; E i c h n e r A. S. The Mega-Corp and the Oligopoly. New York, Cambridge University Press 1976; H a r c o u r t G. C. A Two-Sector Model of Distribution of Income and the Level of Employment in the Short-Run.— *Economic Record* 41 (March 1965), p. 103—117; K a l e c k i. Business Cycles; K r e g e l J. A. Reconstruction of Political Economy; R o b i n s o n J. A Further Note.— *Review of Economic Studies* 26 (April 1969), p. 260—262; R o b i n s o n J. Harrod after Twenty-one Years.— *Economic Journal* 80 (September 1970), p. 731—737; S y l o s - L a b i n i P. Oligopoly and Technical Progress. Cambridge, Harvard University Press, 1962; W e i n t r a u b S. A General Theory of the Price Level, Output, Income Distribution and Economic Growth, Philadelphia, Chilton, 1959; W e i n t r a u b S. An Approach to the Theory of Income Distribution; W e i n t r a u b S. A Keynesian Theory of Employment, Growth and Income Distribution; W e i n t r a u b S. A Macro-Theory of Pricing, Income Distribution and Employment.— *Weltwirtschaftliches Archiv* 105 (March 1969), p. 11—25. Исходные теоретические положения были сформулированы Калецким в начале 30-х годов. Позднее справедливость точки зрения Калецкого была подтверждена результатами знаменитых «оксфордских исследований», в ходе которых на смену принципу ценообразования по «предельным издержкам» был выдвинут принцип ценообразования

по «полным издержкам». См.: Andrews P. W. S. *Manufacturing Business*. London, Macmillan & Co., 1949; Hall R., Hitch C. *Price Theory and Business Behaviour*.— *Oxford Economic Papers* 2 (May 1939), p. 12—45.

Хотя собранные данные показывают, что фирмы не слишком строго придерживаются указанного принципа (см., например: Pearce J. F. A Study of Price Policy.— *Economica* 23 (May 1956), p. 114—127; Pearce J. F., A me y L. Price Policy with a Branded Product.— *Review of Economic Studies* 34 (1956—1957), p. 49—60), Вайнтрауб нашел, что для сводных величин отношение цен к издержкам в народном хозяйстве США исключительно устойчиво (см.: Weintraub S. *Theory of the Price Level*). Для того чтобы считать оправданной смену точки зрения на факторы, определяющие уровень цен, достаточно одного того, что фирмы при установлении цен руководствуются величиной издержек и накидок, а не предельными издержками или стремлением избежать затоваривания рынка.

²⁶ Это, безусловно, соответствует предложенной Калецким оценке степени монополизации: $p - u/u$. При сделанных здесь допущениях прямые издержки, u , на единицу продукции представляют собой издержки на заработную плату, так что формулу можно записать как $p - w/w$, откуда при заданном Q получаем P/W . См.: Fei wel G. R. *The Intellectual Capital of Michal Kalecki*. Knoxville, University of Tennessee Press, 1975, где полностью рассмотрены все вопросы, связанные с понятием «степени монополизации» в теории Калецкого. Вайнтрауб выводит сходное соотношение для уровня цен прямо из уравнения кривой совокупного предложения: $p = k (w/A)$, где $A = Q/N$, т. е. A — средняя производительность труда эту же формулу можно с равным успехом использовать и по отношению к отдельным секторам экономики. Здесь коэффициент накидки, k , — это просто pQ/wN , так что k Вайнтрауба на единицу больше того k , которое используется в тексте главы (т. е. равно $1 + k$). Коэффициенты накидки в обоих секторах равны между собой ($k = K$) только при условии, что в секторах используются сходные технологии производства.

Таким образом, становится понятно, как отмечает Вайнтрауб (см.: Weintraub. *Approach to the Theory of Income Distribution*), что, хотя производительность факторов не играет определяющей роли в установлении уровня цен на факторы производства и в формировании долей факторов в общем доходе, ее нельзя, как это, судя по всему, пытался делать Калдор, целиком исключить из рассмотрения, поскольку выработка на одного человека является ключевой независимой переменной в уравнениях ценообразования по принципу «издержки плюс накидка».

²⁷ Robinson A. Further Note; Robinson. *Harrod after Twenty-one Years*.

²⁸ Harcourt. *A Two-Sector Model*; Kregel. *Reconstruction of Political Economy*.

²⁹ Eichner. *The Mega-Corp*.

³⁰ Sraffa P. *Production of Commodities by Means of Commodities*. Cambridge, Cambridge University Press, 1960.

³¹ Понятие «монопольной силы» выдвигалось исходя из различных соображений. См., например: Nuti D. M. *Vulgar Economy in the Theory of Income Distribution*.— *De Economist* 118

(1970), p. 363—369; R o t h s c h i l d K. W. (e d.). Power in Economics. Harmondsworth, Middlesex, Penguin, 1971; G a l - b r a i t h J. K. Power and the Useful Economist.— *American Economic Review* 63 (March 1973), p. 1—11.

Можно показать, что и «единица калькуляции издержек» Кейнса (см.: K e y n e s. General Theory, p. 302), и особое место, которое Калецкий отводил ценам на сырье,— все это имеет отношение к различным сторонам «силы», которой обладает монополия в предложении первичных продуктов. Подобного рода соображения, а также влияние инфляции на стоимость земельных участков и, следовательно, на ренту как составную часть накладных расходов и дохода, занимают главное место в исследовании ценообразования и распределения в работе: S y l o s - L a b i n i. Trade Unions, Inflation and Productivity.

Связь между рассмотренными здесь теориями распределения и иными, вероятно менее известными, но весьма сходными, построениями прослежена в работе: R o t h s c h i l d K. W. Some Recent Contributions to the Macro-Economic Theory of Income Distribution. *Scottish Journal of Political Economy* 8 (October 1961), p.173—199.

VIII. ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Введение

Если слишком жестко придерживаться логики классификации материала, то многие очерки, помещенные в этом, заключительном разделе, можно было бы разбросать по предыдущим разделам. Таким темам, как народонаселение, технический прогресс и экономическое развитие, нашлось бы место под общей рубрикой экономического роста, хотя по своему содержанию соответствующие теории и не совпадают. Теорию благосостояния, экономическую теорию мирового хозяйства и радикальную экономическую теорию можно было бы рассматривать вместе с системами экономического равновесия, составив тем самым довольно странную «смесь». Мы решили поступить иначе, и разнородный набор тем был выделен как особый раздел, завершающий наш обзор современной экономической мысли.

Проф. Смоленский и Рейнолдс рассматривают концепцию оптимизма, выдвинутую Парето (см. гл. 22). Иной раз она трактуется едва ли не как синоним экономической теории благосостояния (если не считать постулатов, касающихся ценообразования; последние отвечают условиям скорее статичной, нежели реальной экономики). Слишком часто попросту предполагают, что расчетные издержки (*relevant costs*) определены, объективны и поддаются исчислению, при этом забывая о важных субъективных компонентах этих издержек (издержках использования), не позволяющих беспрепятственно пользоваться понятием «расчетные издержки» в рамках экономической теории благосостояния. К тому же сложности, связанные с несовершенством рыночного механизма, побуждают к принятию сомнительных («лучших в рамках возможного») и неудачных решений.

Необходимость учитывать фактор времени при исследовании процессов инвестирования, получения доходов

и движения издержек в изменяющихся условиях дала толчок развитию анализа затраты — результаты (cost-benefit), позволяющего судить об эффективности государственных расходов с точки зрения благосостояния. Конечно, здесь речь идет о старой концепции, ожидающей нового названия. Философы (например, утилитаристское учение Джереми Бентама), политологи, юристы и законодатели всякий раз суммировали плюсы и минусы, когда в каком-то общественном деле достижение благих результатов наталкивалось на препятствия. Современные экономисты лишь довели этот подход до математического совершенства, не столь откровенно связывая его с идеологией. К сожалению, «результаты» и «затраты» нередко выявляются лишь со временем, а факты, которые невозможно учесть, способны перечеркнуть даже самые скрупулезные вычисления.

На долю проф. Сэмюелса выпала, я полагаю, самая трудная задача: сжато и ясно изложить весьма туманный вопрос об идеологии в экономическом анализе (см. гл. 23). Идеология пронизывает все области этого анализа; экономистам, видимо, так и не суждено избавиться от подобного противоречия. Ирония состоит в том, что именно те, кто больше всех печется о «позитивной, свободной от ценностного подхода» экономической «науке», сами делают карьеру, вознося до небес те или иные принципы государственной политики, проповедуя свободную конкуренцию, противодействуя эгалитаристским мерам и в то же время измышляя «научное» подтверждение своих идеологических установок. Путаница, на мой взгляд, началась сорок с лишним лет назад, когда Лайонел Роббинс назвал экскурсии в психологию, политологию и социологию «внеэкономическими», хотя они могли иметь прямое отношение к рассматриваемым проблемам, и сформулировал «запрет»: границы собственной «территории» экономиста определяются применимостью его традиционного инструментария, а не проблематикой исследований¹. Экономистам предписывалось строго ограничивать сферу своих интересов проблемами распределения ресурсов для достижения «заданных» целей; при этом сами цели представлялись чем-то посторонним с точки зрения экономического анализа независимо от того, сколь прямое отношение они имели к благосостоянию людей.

Согласно определению Сэмюелса, идеология — это обоб-

щенная, в той или иной степени внутренне увязанная и цельная совокупность идей, убеждений и концепций, которые позволяют составить более или менее последовательный взгляд на характер и структуру данной социально-экономической (socioeconomic) системы. Отметим упоминание о социально-экономической системе: это вызов ограничительной формулировке Роббинса. Ведь государственная политика редко (если вообще не всегда) бывает свободной от идеологии, и разумнее всего, пожалуй, трезво признавать это.

Не кто иной, как «способный, но упорствующий в заблуждениях» Джевонс изгнал теорию народонаселения из экономического анализа и «перевел поезд экономической науки» на рельсы распределения ресурсов, «следуя по которым этот поезд был заведен в тупик полной неразберихи» австрийской школой, пропагандировавшей (на собственный страх и риск) статичные модели, основанные на «данных» ресурсах². Проф. Истерлин — на пользу всем нам — упорно придерживался старого, классического подхода, который был совершенно необоснованно отброшен представителями главенствующего течения в экономическом анализе. Несомненно, с точки зрения проблем экономического роста, экологии, состояния окружающей среды и образа жизни вряд ли что имеет столь важное значение, как взаимное воздействие демографических факторов и экономики. Об этом нам остро напомнило обращение «Римского клуба» к мрачному духу мальтузианства.

Возможно, даже эффективное использование ресурсов помогает достижению гуманистических целей. Вся суть цивилизованного, утонченного общества выражается в терминах количества и качества, и, если уж на то пошло, рассуждения по этому поводу выглядят донкихотством. Экономисты классической школы хорошо понимали это, а зловещее предсказание Мальтуса вдохновлялось стремлением развенчать грезы Годвина и Кондорсе о «совершенстве человека», которое должно было наступить с началом века демократии и ликвидацией священных прав монархов.

Проф. Истерлин рассказывает о современных демографических проблемах (см. гл. 24). Речь здесь идет о силах, действующих медленно; и хотя эти силы зачастую можно обнаружить, возникающие благодаря им обратные связи нечетки. Так или иначе, можно сказать, что эти силы, быть

может, определяют положение вещей в нашем мире, если учесть бурный рост населения в прошлом и неясные перспективы.

В рамках экономического анализа немало изящных теорем обязано своим существованием моделям, которые строятся на предположении о «данном состоянии ремесел», т. е. на основе гипотезы о неизменном уровне технического развития. Однако то, что мы с удовольствием именуем «прогресс», почти всегда обусловлено развитием техники, вызывающим очень серьезные расхождения между нашими моделями действительности и ею самой. Если бы в 1876 г. в США ресурсы были распределены «идеально», то стиль жизни здесь и поныне оставался бы таким же, как в 1876 г. И если бы в сегодняшней Индии ресурсы были распределены в соответствии с представлениями об оптимальном, экономическом положении страны вряд ли улучшилось бы. Именно техника обеспечивает триумф *технического* прогресса — это утверждение представляет собой избитый трюизм, хотя оно и не находит себе места в статичной экономической теории благосостояния.

В своем «энергичном» эссе проф. Камьен и Шварц подчеркивают первенствующее значение накопленных знаний (см. гл. 25). Вопреки романтическим легендам об экзогенном характере технического прогресса как дела рук изобретателя-одиночки можно утверждать, что всякое нововведение либо носит в основном эндогенный характер, либо подсказывается развитием самой техники; это разглядел еще Адам Смит, очарованный картиной разделения труда в производстве булавок. Значительная часть хозяйственных усилий людей направляется на приспособление наличных ресурсов (соответственно вкусов) к их целям, эти усилия «не подчиняются» с покорностью застывшим догматам суверенитета потребителя, согласно которым последний предписывает, что именно надлежит делать, как должны впредь развиваться производство и рынки, каковы перспективы получения доходов.

Выводы авторов относительно возможностей техник порвать пути унаследованных от прошлого лишений представляются оптимистическими. Развитие техники, опережающее эволюцию человеческих институтов, в рамках которых оно происходит, может в конечном счете вызвать нежелательные последствия вроде ядерной угрозы, «электронного вмешательства» в частную жизнь, транспортного

безумия, опасного загрязнения окружающей среды. В чем же искать спасение? В еще большем развитии техники (соответствующем возможностям научных исследований и опытных разработок)? В утомительном механическом труде или в радостном творчестве?

По проблемам экономики мирового хозяйства всегда имелась обширная специальная литература. Связи взаимной зависимости, объединяющие современный мир, резко усилились благодаря поразительному росту торговли, производства, активизации движения капитала и развитию туризма. В сравнении с гигантскими многонациональными корпорациями прежние гиганты представляются карликами. Развитие международных экономических институтов, таких, как Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития, Общее соглашение о торговле и тарифах и торговые соглашения, иностранная помощь, европейский Общий рынок, сделало теорию открытой экономики неотделимым элементом экономической премудрости даже с точки зрения относительно независимой американской экономики. Статус США как мировой державы, ее военные союзы и развитие массового туризма в этой стране — все это неуклонно поднимает занавес изоляционизма.

С помощью математики теория международной торговли сделалась еще более точной, хотя это сопровождалось некоторым сужением диапазона параметров, охватываемых соответствующими моделями. Проф. Блумфилд и Этьер, проникательные наблюдатели и активные участники исследований в области современной теории международных экономических связей, с успехом объединили свои усилия, чтобы дать общий очерк этой теории (см. гл. 26) и выделить дискуссионные вопросы, приковывающие к себе наше внимание в нынешних условиях, когда нарастает кризис мировой торговли, когда международные организации усиленно ищут выход из постоянных экономических затруднений, нередко имеющих политическую подоплеку. Обилие библиографического материала позволило авторам оценить запутанное многообразие взаимодействующих сил, с которыми сталкивается открытая экономика в «закрытом» мире.

Теория экономического развития в основном сложилась после второй мировой войны на базе идеалов, вдохновляющих создание Организации Объединенных Наций.

Между этой теорией и мыслями, высказанными в 1911 г. Йозефом Шумпетером в одноименной книге, была очень слабая связь.

В отличие от общей теории роста теория экономического развития сосредоточила внимание на менее развитых странах (термин «слаборазвитые» в нашу эпоху дружественных отношений между народами под эгидой ООН приобрел оскорбительный оттенок). Теория роста обычно рассматривает стремление предпринимателей к прибыли на организованных рынках, образованную рабочую силу, право собственности и стабильный политический порядок как нечто само собой разумеющееся, как воздух, которым мы дышим. Эта теория игнорирует революционные перемены. Воистину счастливые не замечают своего счастья. Однако условия, типичные для экономики западных стран, отнюдь не всегда налицо в странах менее развитых: мы видим, что здесь экономические, политические и социологические подходы переплетаются между собой вопреки предпочтениям поборников «чистого анализа». Практические рекомендации зачастую звучат как банальность и нескладница, как нечто «внеэкономическое» на изощренный слух экономистов, имеющих дело с моделями развитой западной экономики.

В отношении менее развитых стран прочно укоренился постулат «Причиной бедности этих стран служит их бедность»; они должны сами тащить себя за уши, не пользуясь инъекциями иностранной помощи и иностранного капитала. Доля сбережений здесь невелика даже в условиях высокой занятости, в то время как в богатых странах сбережения не получают продуктивного использования (по Кейнсу) в условиях безработицы, когда капиталовложения сдерживаются. Менее развитые страны возрождают старый метод: они стремятся создавать сплоченные картельные группировки, чтобы поднять цены на сырье, экспортируемое в развитые страны, тем самым завистливо копируя тактику ОПЕК на нефтяном рынке.

Проф. Джер Берман (см. гл. 27) взял на себя смелость проследить становление теории экономического развития от самых ее истоков, разъясняя, почему оптимизм насчет возможности создания систематизированной общей теории сменился противоположным убеждением, будто особенности практически каждой страны могут заслонить элементы сходства между ними. Так были заново сформу-

лированы выводы старой исторической школы об относительном характере экономических доктрин. Посвященная этому глава весьма полезна для тех, кто наделен «космополитическим любопытством» и едва знаком с соответствующей специальной литературой.

Какой-то очерк должен был оказаться последним в книге, и это место досталось главе «Радикальная экономическая теория» (см. гл. 28). Такое размещение может быть оправдано тем, что радикалы предлагают альтернативу анализу, предмет которого ограничен рыночной экономикой и который скорее вдохновляется возможностями этой экономики, нежели фиксирует внимание на ее слабостях.

Даже эта мысль, носящая весьма общий характер, может вызвать бурную отповедь. Но было бы вместе с тем наивно изображать дело так, будто в области наших исследований (в нашей экономике) или в нашем мире все обстоит прекрасно. Нынешние радикалы, позаимствовав немало идей у Маркса и приспособив их к современности, утверждают, что рыночная экономика будет неизбежно нести бедствия людям до тех пор, пока право собственности, власть и привилегии не подвергнутся коренному пересмотру.

Айлин Эппелбаум отмечает, что еретики-инакомыслящие и радикалы существуют испокон веку, причем разграничительная линия между ними для наблюдателя, взирающего на дело с иной идеологической точки зрения, едва различима. Проф. Эппелбаум излагает исходные посылы теории современных радикалов, политические аспекты их позиции и предлагаемые ими диагнозы социально-экономических болезней капитализма.

На ортодоксальный взгляд эта краткая глава носит противоречивый характер. В одном отношении позиция радикальных критиков неоспорима: наши трудности очевидны. Принесет ли, однако, перестройка общества безмятежную жизнь людям? Какие новые беды будут терзать человечество?

Вряд ли радикалам следует утверждать, будто все социально-экономические проблемы коренятся в пороках институционального устройства, а ортодоксальным экономистам — игнорировать анализ радикалов. Рано или поздно эти группы должны будут либо резко разойтись, либо объединиться в своем отношении к тем наиболее слож-

ным вопросам общественного развития, решение которых несовместимо с аморфностью идеологических позиций.

¹ См.: R o b b i n s L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. London, Macmillan & Co., 1935. Эта книга по-прежнему заслуживает внимания, ибо именно она оказала определяющее воздействие на представления самых выдающихся экономистов-практиков нашего времени относительно предмета экономического анализа.

² Здесь мы цитируем Джевонса. Несомненно, Джевонс считал себя оппонентом Рикардо.

22. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ: УСЛОВИЯ, ПРИ КОТОРЫХ ИЗМЕНЕНИЕ ОЗНАЧАЕТ УЛУЧШЕНИЕ

Морган Рейнолдс, Юджин Смоленский

Введение

Каково содержание понятий «хорошо», «справедливо», «желательно»? Хотя поиски ответа на эти этические вопросы относятся, строго говоря, к сфере философии, экономисты издавна задавались ими, пытались оценить, какая экономическая система (или ситуация в ее рамках) лучше другой. Экономическая теория благосостояния — это область экономического анализа, связанная с разработкой этических критериев, с помощью которых можно судить, что является желательным и что — должным. Эта теория зависит в конечном счете от индивидуальных оценочных суждений, истинность или ложность которых нельзя установить с точностью, хотя, опираясь на логику и эмпирическое знание, можно разработать соответствующие этические критерии, так что «приемлемый уровень» общего согласия относительно того, в чем следует видеть желаемое, вовсе не является в принципе недостижимым.

В целом выводы, к которым пока что пришла экономическая теория благосостояния, носят преимущественно негативный характер: экономисты не сумели сформулировать бесспорные правила, позволяющие решать, какие результаты желательны и какие нет. Собственно, в том, что экономистам не удалось прийти к единству взглядов, нет ничего удивительного. Нетрудно понять причину этого: достаточно напомнить широко распространенное элементарное определение экономического анализа, а именно исследование распределения ограниченных средств для удовлетворения неограниченных человеческих потребностей. Сам факт постоянной ограниченности ресурсов (их никогда не бывает достаточно, чтобы удовлетворить желания всех) означает неизбежность конфликта между людьми, так как каждый стремится иметь больше; возникает несоответствие между тем, что люди имеют, и тем, что хотят иметь. Далее, концепция редкости позволяет объяснить

столь разные проявления индивидуального человеческого поведения, как, например, убийство, выхаживание больного ребенка, повышение цен на грейпфруты; эта концепция дает ключ и к пониманию того, почему какая-либо система ценностей так и не сможет когда-либо снискать всеобщую поддержку. Однако негативные и спорные выводы вовсе не обязательно уступают по важности выводам позитивным. Экономическая теория благосостояния делает нас мудрее, и в этом смысле ее можно считать плодотворной.

В данной главе рассматриваются основные принципы экономической теории благосостояния на трех разных уровнях. Во-первых, на самом абстрактном уровне разбираются отправные начала исследования — теоретические основы экономического анализа благосостояния. Далее, речь идет об участии государства в процессе распределения ресурсов в условиях рыночной экономики. В заключение оценивается методика анализа затраты — результаты (*cost-benefit analysis*), призванного направлять выбор решений правительством.

Теоретические основы экономического анализа благосостояния

Основная этическая предпосылка современной экономической теории благосостояния заключается в следующем: никто лучше самого человека не может судить о том, что есть для него благосостояние, или, по выражению Самуэльсона, следует считаться с индивидуальными предпочтениями¹. Согласно этому постулату, состояние данной экономики может расцениваться как «хорошее» или «плохое» лишь на основе предпочтений ее участников, а не на основе неких навязанных извне моральных норм. Поначалу многие склоняются к признанию этой идеи, но, стоит ее формализовать и довести до определенных логических выводов, она начинает вызывать к себе антагонистическое отношение.

Если уважение к индивидуальным предпочтениям условно принимается как основополагающая этическая презумпция, то этим неизбежно предопределяется основная идея экономической теории благосостояния — идея оптимума Парето. Согласно Парето, понятие оптимальности

определяется как такое состояние экономики, при котором благосостояние ни одного человека не может быть повышено (посредством любого возможного перераспределения ресурсов или готовых продуктов) без того, чтобы при этом не был причинен ущерб благосостоянию кого-либо другого. Как только экономика достигает оптимального (по Парето) состояния, всякое дальнейшее перераспределение неизбежно будет означать ущерб по меньшей мере для одного человека. В то же время экономика, не достигшая оптимума Парето, определяется как неэффективная. Понимаемое таким образом различие между эффективностью

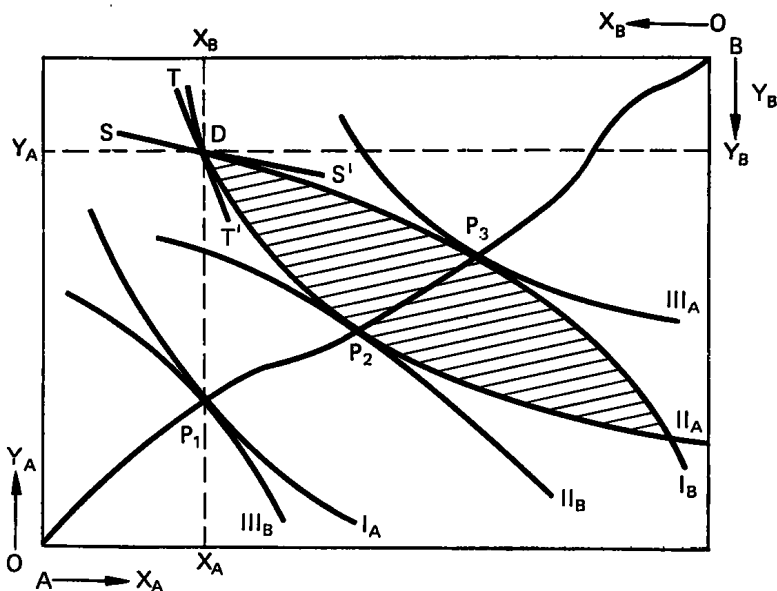


Рис. 1

и неэффективностью можно проиллюстрировать применительно к очень простой модели рыночной экономики с помощью диаграммы, предложенной Эджуортом и Боули (см. рис. 1).

Предположим, что имеются два индивидуума, А и В, а также постоянный по величине общественный фонд двух потребительских товаров X и Y . Каждая кривая безразличия для А показывает такие комбинации X и Y , которые обеспечивают индивидууму равноценное удовлетворение, эти кривые исходят из точки O_A в левом нижнем

углу диаграммы и ранжированы последовательным образом, так что II_A предпочтительнее, чем I_A , и т. д. Начало координат для индивидуума B лежит в правом верхнем углу, и соответствующие кривые безразличия направлены «сверху вниз», а предпочтительность комбинаций X и Y возрастает по мере приближения к началу координат для A .

Представим теперь, что произвольное первоначальное распределение этих товаров соответствует точке D , в которой A имеет $O_A x_A$ единиц товара X и $O_A y_A$ единиц товара Y . На долю B приходится оставшиеся единицы X и Y , а именно $O_B x_B$ и $O_B y_B$. Первоначальные размеры фондов этих товаров таковы, что степень удовлетворения A соответствует II_A , а степень удовлетворения B — I_B . В точке D предельная норма замещения X и Y (наклонная линия $T - T'$) для A относительно высока: A был бы готов пожертвовать значительной долей товара Y , чтобы получить дополнительную единицу товара X . В той же самой точке, однако, B имеет относительно низкую предельную норму замещения X на Y : для него субъективная ценность дополнительных единиц товара X относительно низка, а ценность дополнительных единиц товара Y относительно высока. Такое распределение товаров представляется «неэффективным».

Заптрихованная фигура на рис. 1, по форме напоминающая мяч для американского футбола, представляет собой распределение двух указанных товаров, которое, согласно оптимуму Парето, является наилучшим при исходной величине их фондов: если A будет иметь больше товара X и меньше товара Y , а B — больше Y и меньше X , то это значит, что по меньшей мере одна сторона может получить больше без ущерба для другой. Если A и B оба «перемещаются» к другим комбинациям распределения в пределах заптрихованной фигуры, то можно наметить меньший набор точек наилучшего, по Парето, распределения в местах пересечения новых кривых безразличия — набор, который образует новый «мяч». Обоюдно выгодное перераспределение может происходить до тех пор, пока стороны не достигнут какой-то точки на отрезке $P_2 - P_3$, который состоит из ряда точек, соответствующих оптимальным, по Парето, вариантам распределения, если D — исходная величина фондов указанных товаров. На отрезке $P_2 - P_3$, представляющем собой «кривую оптимальных сделок» (contract curve) Эджуорта, возможности дальней-

ших вариантов взаимовыгодного перераспределения исчерпаны. На отрезке «кривой оптимальных сделок», показанном волнистой линией, связывающей точки O_A и O_B , предельные нормы замещения для обеих сторон равны.

Диаграмма Эджуорта — Боули объясняет, почему добровольный обмен товарами — столь обычная практика, почему товары «притекают» к тем, кто оценивает их *относительно* выше, и почему обмен в конце концов прекращается. Процесс, посредством которого стороны движутся к оптимуму Парето, обычно изображается как добровольный обмен, хотя сам механизм достижения оптимума Парето не обязательно действует на началах добровольности. Например, если бы всеведущий сторонний наблюдатель знал, как складываются предпочтения A и B относительно товаров X и Y , эти товары можно было бы с самого начала распределить так, чтобы обе стороны имели идентичные нормы замещения и стали бы ненужными какие-либо издержки по осуществлению хозяйственных сделок — издержки, связанные с актами добровольного обмена. Конечно, иметь заранее детальную информацию такого рода невозможно: ни один посторонний человек не располагает точными сведениями о предпочтениях других людей. Отсюда следует, что практически все первоначальные варианты распределения товаров неоптимальны⁴.

Прежде чем высказать критические соображения относительно оптимума Парето, дополним изложение его концепции оптимальности, применив ее к производству. С помощью рис. 1 можно проиллюстрировать и оптимальные, по Парето, условия для достижения максимального уровня производства. На осях координат отмечены фиксированные (и в высшей степени неэластичные) величины двух факторов производства, причем I_A , I_B и т. д. показывают изокванты в производстве потребительских товаров A и B ⁵. Первоначальное распределение двух факторов производства в некоей точке, скажем D , неэффективно в том смысле, что в производстве товара A может быть использовано больше фактора X и меньше фактора Y (в производстве товара B — наоборот); так что оба товара могут быть произведены в больших количествах. Точки в пределах «мячеобразной» фигуры на рис. 1 соответствуют наилучшим, по Парето, комбинациям факторов производства; если деятельность производителей (см. рис. 1) характеризуется точками, не находящимися на кривой

оптимальных сделок, то выпуск продукции может быть увеличен. Лишь когда применительно к производству всех товаров нормы технического замещения вводимых ресурсов уравниваются, производство отвечает требованиям эффективности, по определению Парето.

Общий оптимум производства и обмена предполагает принятие единого правила, согласно которому субъективная норма замещения применительно к каждой паре товаров для каждого индивидуума (мы употребляем термин «товары», чтобы охватить и готовую продукцию, и факторы производства) должна быть равна их соответствующей норме преобразования (rate of transformation)⁶. Допустим, что равенство этих предельных величин не достигнуто и что потребители готовы обменять 2 единицы Y на 1 единицу X , но производители могут сократить производство Y на 2 единицы и увеличить производство X на 1 единицу. В данном случае можно говорить о неэффективности, поскольку потребители оценивают X выше, чем Y , в то время как налицо недопроизводство этого товара относительно товара Y .

Экономика совершенной конкуренции

Итак, существуют три группы условий предельности, которые обеспечивают необходимые предпосылки оптимальности, определяемой по Парето⁷. Условия эти таковы: 1) предельная норма замещения применительно к каждым двум товарам должна быть одинаковой для каждой пары потребителей, покупающих эти товары; 2) предельная норма технического замещения применительно к каждой паре используемых факторов производства должна быть одинаковой для всех производителей, применяющих эти факторы; 3) предельная норма преобразования товаров должна соответствовать предельной норме их замещения. Выполнение этих условий удовлетворяет этическим критериям в отношении любой экономической системы, но какова связь между ними и конкретной формой экономической организации? В современной экономической теории благосостояния равновесие в экономике совершенной конкуренции и условия оптимума Парето рассматриваются как синонимы или как нечто равнозначное⁸. Чтобы в общих чертах подтвердить сказанное, предположим, что на всех рынках имеется достаточное число покупателей

и продавцов, так что ни один участник сделок не видит возможности влиять на цены; все издержки по установлению рыночных связей и получению информации равны нулю; все потребляющие единицы (домашние хозяйства) максимизируют полезность, а все производственные единицы (фирмы) действуют в целях максимизации прибыли. Эти общие условия необходимы и достаточны для того, чтобы обмен был эффективным, по критериям Парето. Потребители должны так избирать комбинации товаров, чтобы предельные нормы их замещения были равны соотношению цен каждой пары товаров. Поскольку, с точки зрения покупателей, соотношение цен одинаково, предельные нормы замещения равны, с точки зрения всех потребителей. Чтобы максимизировать прибыль, производители в условиях совершенной конкуренции используют факторы производства в таких пропорциях, чтобы предельная норма технического замещения (соотношение предельных продуктов) была равна соотношению цен на используемые факторы производства. Подобным же образом в условиях равновесия на базе совершенной конкуренции предельная норма преобразования тех или иных товаров также равна предельной норме их замещения; при совершенной конкуренции альтернативные (opportunity costs) или «компромиссные» (trade-off costs) издержки производства одного товара, выраженные через другой товар, точно соответствуют относительным ценам, так что результатом является оптимум, по Парето⁹.

Ограничения распределительного характера

Концепция оптимальности, предложенная Парето, при всей ее стройности оказалась непригодной для анализа проблем благосостояния. Во-первых, правило Парето позволяет провести лишь ограниченные сопоставления различных состояний экономики, с его помощью нельзя предложить критерии для выбора определенного варианта из бесконечного множества потенциально возможных вариантов распределения доходов. Во-вторых, может быть поставлена под сомнение эмпирическая значимость выводов из теории общего равновесия (которая предполагает повсеместное — в рамках данной экономики — существование рынков, функционирующих в условиях совер-

шенной конкуренции без издержек на формирование рыночных связей).

Чтобы можно было руководствоваться концепцией Парето в государственной политике, необходимо устранить эти решающие препятствия. Что касается ограниченного характера сопоставлений, то специалисты в области экономической теории благосостояния пытались преодолеть узость этого подхода, вводя в анализ функции общественного благосостояния и правила компенсации. Интерес к проблеме практической значимости стимулировал изучение различных форм, в которых проявляется несовершенство рыночного механизма.

Общественные функции благосостояния

Диаграмма Эджуорта — Боули показывает, какие условия достаточны для поддержания оптимума Парето. Более широкий подход к определению условий, удовлетворяющих требованию социального оптимума, был впервые предложен Абрамом Бергсоном в 1938 г. и развит П. Самуэльсоном¹⁰. Ключевым понятием, связанным с этим подходом, служит «общественная функция благосостояния» («social welfare function»); это понятие используется для сопоставления различных состояний на уровне общества, подобно тому как индивидуальная полезность позволяет сопоставлять наборы товаров на основе субъективных предпочтений. Общественная функция благосостояния строится на том предположении, что индивидуальные предпочтения необходимо принимать в расчет; следовательно, построение функций благосостояния возможно при наличии правил агрегирования, чтобы можно было переходить от индивидуальных предпочтений к социальной классификации состояний экономики по их желательности для общества. Например,

$$\text{общественное благосостояние} = W(U_A, U_B), \quad (1)$$

где W — некое общественное правило, позволяющее включить индивидуальное благосостояние в систему благосостояния на уровне общества в целом; U_A — функция полезности, с точки зрения индивидуума A ; U_B — функция полезности, с точки зрения индивидуума B . (Данное общество состоит из двух человек.)

Общественная функция благосостояния призвана обеспечить способ систематического введения этических норм, необходимых для оценки условий социального оптимума. Сама идея использования этой функции состоит в том, чтобы принять более спорные постулаты, чем те, которые предполагаются индивидуальным оптимумом Парето, и определить этические правила, необходимые или достаточные для обоснования более широкого социального оптимума¹¹. Не трудно написать на бумаге общественные функции благосостояния; формулирование же этических норм и ранжирование ситуаций на уровне общества, как можно было убедиться, дело гораздо более сложное. С вопросами об этической приемлемости специфических ограничений, налагаемых на *W*, а также о внутренней логике ценностных суждений связан ряд трудностей. Кеннет Эрроу смело взялся за их преодоление и выдвинул свою знаменитую «теорему о возможности» («possibility theorem»), а именно: не существует такого общего правила классификации ситуаций на уровне общества, которое было бы совместимо с некой обоснованной системой индивидуалистических этических ограничений общественной функции благосостояния¹². Согласно постулату Эрроу, общественная функция благосостояния подчиняется пяти ценностным требованиям: 1) она должна определенным образом ранжировать все состояния на уровне общества; 2) это ранжирование должно удовлетворять требованию транзитивности и быть позитивно связанным с индивидуальными предпочтениями; 3) если появляется вероятность каких-то новых ситуаций на уровне общества, это не должно влиять на ранжирование прежних состояний (такой принцип часто определялся как «независимость несообразующихся альтернатив»); 4) система общественных предпочтений не должна навязываться, например, силой обычая; 5) эта система не должна быть диктаторски принудительной.

Эрроу в общем виде показал, что указанные ограничения порождают противоречия. Критика его теоремы была связана главным образом с первым и третьим ограничениями. Эрроу доказывал, что невозможно сформулировать правило, приложимое ко всем случаям, при этом допуская возможность существования какого-то нормативного положения (или «устава») для подгруппы эмпирически подобранных случаев¹³. Клиффорд Хилдрет совместно

с другими авторами обрушился на третье ценностное требование Эрроу, указав, что оно мешает интенсивности индивидуальных предпочтений, касающихся определенных ситуаций на уровне общества, «воздействовать» на социальное регулирование этих ситуаций и тем самым навязывает строго ординалистское условие как индивидуальному, так и общественному ранжированию¹⁴. Это ограничение не позволяет учесть влияние взяточничества и политических «взаимных услуг» (которые отражают интенсивность индивидуальных предпочтений) на общественные процессы. Подобные модификации вряд ли внушают оптимизм в отношении возможности разработать всеобщие правила классификации ситуаций на уровне общества.

Компенсационные критерии (compensation tests)

Прямой расширительной трактовке критерия Парето суждены были более долгая жизнь и более широкое приращение по сравнению с туманной концепцией общественной функции благосостояния. Напомним, что, согласно критерию Парето, каждое изменение, которое приносит выгоду одному человеку, не причиняя ущерба другому, считается улучшением. Но как быть с изменениями, которые означают выигрыш для одних и урон для других? Между тем изменения, связанные с государственной политикой, почти без исключений приводят именно к таким (смешанным) результатам. Николас Калдор и Джон Р. Хикс в знаменитых статьях, опубликованных в 1939 г., независимо друг от друга предложили новый критерий¹⁵. Они считали, что некое изменение следует рассматривать как улучшение, если те, кто выигрывает в результате этого изменения, потенциально способны компенсировать потери других, «проигрыш» других, чтобы в конечном итоге все могли быть в выигрыше. Такой компенсационный принцип требует одного — чтобы проигравшие «в принципе» могли получить компенсацию за счет тех, кто выиграл; этот принцип не требует, чтобы компенсация была действительно выплачена, ибо такая ситуация отвечала бы обычному улучшению, соответствующему критерию Парето.

Компенсационные критерии предназначены для того, чтобы отделить проблему эффективности от проблем распределения доходов. На рис. 1, например, улучшением

было бы любое изменение, означающее увеличение суммарной массы имеющих в наличии товаров, даже если кто-то остался с меньшим их количеством. Однако подобное расширительное применение указанного этического критерия плодотворно лишь отчасти. Предположим, что при существующем статус-кво Боб имеет 1 млн. долл., а Салли — 100 долл. Если правительство снизит тарифы, то состояние Боба возрастет на 100 000 долл., а Салли потеряет 20 долл. Хотя Салли и могла бы получить 21 долл. в качестве компенсации, будь их выплата фактически не связана с какими-то перераспределительными мерами, описанное выше изменение не было бы широко воспринято как «социально желательное». Если бы мы продолжали изложение критических соображений, то пришлось бы затронуть ряд тонких, сугубо специальных проблем¹⁶.

Несовершенство рыночного механизма: систематика форм проявления

На протяжении последних 20 лет объектом пристального внимания теоретиков экономики благосостояния были такие условия, при которых рыночное равновесие не было бы оптимальным, по Парето. Если экономической эффективности придается важное значение, то (при возможности идентифицировать условия неэффективного рыночного равновесия) правительство потенциально способно осуществить улучшения в соответствии с критерием Парето¹⁷. Идентифицировать условия неэффективности и настаивать на корректирующем вмешательстве — широко распространенная тенденция в экономической теории благосостояния¹⁸.

Перечень источников несовершенства рынка зависит от избранного подхода. Фрэнсис Бейтор в 1958 г. предложил типовую двустороннюю систематику, которая учитывала как причину несовершенства того или иного рода, так и форму их проявления¹⁹. Например, эффект экономики, обусловленной ростом масштабов производства, служит причиной несовершенств рынка, проявляющихся тройным образом. Если цена выпущенной продукции устанавливается на уровне предельных издержек, которые ниже средних, то следствием может быть несовершенство, связанное с недостаточностью стимулирования (т. е. убыт-

ки при продаже товаров по ценам, равным предельным издержкам, лишат потребителей определенного объема продукции, за которую они готовы уплатить цену, достаточную для того, чтобы ориентирующаяся на максимизацию прибыли фирма могла поддерживать производство). Если в условиях монополистического ценообразования цена продукции превышает как средние, так и предельные издержки, то объем ее выпуска очень мал: налицо несовершенство рынка, вызванное причинами структурного порядка (отсутствует механизм приспособления, обеспечиваемый совершенной конкуренцией). Если неделимость производственных факторов обуславливает нарушение плавности кривых, показывающих зависимость изменения издержек от объема производства, то цена и объем выпуска могут скорее обеспечить реализацию «локального» максимума прибыли, нежели достижение определенного уровня прибыли (некоторые фирмы могут даже получить минимальную прибыль). Бейтор назвал такого рода несовершенство рынка слабостью «сигнала» (failure by «signal»). Когда источником рыночного несовершенства служит внешний эффект (общественные издержки или общественная выгода), который в силу юридических или технических причин не может быть интернализирован, то имеет место несовершенство, связанное со «слабостью принуждения». Наконец, когда связанные с производством выгоды не могут быть урезаны, т. е. когда вытеснение производителя сопряжено с большими издержками или вообще невозможно, то возникают рыночные несовершенства вследствие «существования».

Наращение числа схем, призванных классифицировать рыночные несовершенства, заставило экономистов искать основополагающие принципы такой классификации. В последних дискуссиях по этой проблеме подчеркивалась мысль о том, что «несовершенство рынка — понятие не абсолютное; следует подумать о более широкой категории — категории издержек по осуществлению хозяйственных сделок, эти издержки в целом могут выступать как помеха, а в отдельных случаях полностью блокируют формирование рынков»²⁰. В какой мере правительство может способствовать повышению эффективности рынков, корректируя их несовершенства (обусловленные, например, экономией, связанной с расширением производства, узостью рынков), решающим образом зависит

от взаимодействия правовых норм и экономической теории, особенно от определения, передачи и обеспечения прав собственности, а также от контрактных издержек (contracting costs), обусловленных функционированием частных рынков.

Рассмотрим простой пример ²¹. Некий наниматель хочет, чтобы часть занятых у него лиц работали сверхурочно. Если сверхурочная работа не предусмотрена согласованными в обычном порядке договорными условиями, наниматель предложит какой-то стимул (как правило, денежный), чтобы преодолеть негативную реакцию своих работников. Рабочие, которые низко ценят свой досуг, удовлетворятся материальным стимулированием, другие же могут предпочесть отказаться от дополнительного дохода ради сохранения свободного времени. Сделанный выбор через поведение рабочих отражает их предпочтения и представления о благосостоянии. Конечно, наниматель может, увеличив денежную надбавку, заручиться добровольным согласием тех, кто отказывается трудиться сверхурочно. Если он оценивает их трудовые услуги выше, чем они свое свободное время, он может их «подмазать» дополнительно. Отказ же предпринимателя от дальнейшего повышения ставок позволил бы нам заключить, что эти рабочие ценят свой досуг выше, чем наниматель их сверхурочные услуги.

Другим оказался бы результат при ином распределении богатства или при существовании других правовых норм. Но что будет, если предполагаемые издержки заключения трудовых договоров и обеспечения их соблюдения будут слишком велики по сравнению с ожидаемыми выгодами от такого соглашения для договаривающихся сторон? Вот единственное, что можно сказать: для обеих сторон дальнейшие поиски соглашения невыгодны, и это ведет к важному выводу: потенциальные выгоды от использования вне рыночных или административных методов тем более многообещающи, чем выше издержки, связанные с достижением соответствующих рыночных решений (the cost of market contracting). И наоборот, потенциальная возможность перераспределения ресурсов вне рыночными средствами незначительна, если контрактные издержки невелики.

Важность учета контрактных издержек для выработки эффективной государственной политики со всей наглядностью обнаруживается на примере функционирования

экономической системы, где предполагается, что контрактные издержки равны нулю (как в модели общего равновесия в условиях конкуренции). Если контрактные издержки равны нулю и четко определены права собственности, то обычных источников неэффективности рынка нет.

Внерыночные эффекты (externalities)

Если контрактные издержки равны нулю, то расхождений между частными и общественными издержками быть не может²². При нулевых контрактных издержках лица, понесшие урон, могут получить выплаты за причиненный им ущерб; эти выплаты дают возможность сократить нежелательные внешние эффекты за счет повышения эффективности соответствующего производства. Альтернативный вариант: пострадавшие могут откупиться от тех, кто служит «источником» вредного эффекта, чтобы последние воздержались от действий; тем самым в плане распределения ресурсов достигается аналогичный результат. Таким образом, первоначальное юридически обусловленное закрепление ответственности за покрытие издержек при данном праве собственности не сказывается на распределении ресурсов, поскольку это право всегда добровольно передается стороне, оценивающей его выше, чем прочие. В результате перераспределение доходов (как результат передачи юридических прав) не дает последствий, этот вывод не обязательно сохраняет силу в условиях, когда контрактные издержки положительны.

Монополия

Неэффективность монополии выражается в недопроизводстве продукции по сравнению с возможным объемом выпуска при конкуренции. Объясняется это тем, что в условиях монополии цены товаров чрезмерно высоки. Если бы контрактные издержки были равны нулю, то монополист и его клиенты могли бы договориться между собой об увеличении выпуска продукции до какого-то «эффективного» уровня, деля полученный выигрыш. В «статичном мире», когда контрактные издержки равны нулю, проблемой, порождаемой монополией, становится распределение, а не «неэффективность» — важно, какая доля дохода достается владельцам монополии, а не потребите-

лям. В «динамичном» же мире дополнительно появляется проблема ресурсов, необходимых для завоевания и удержания монопольного положения.

Общественные блага

Когда речь идет об общественных благах, можно утверждать, что распределительный механизм тоже реагирует на относительную величину контрактных издержек. Предположим, что кто-то создаст для себя эффективную систему противоракетной защиты, тогда его затраты на то, чтобы воспрепятствовать своим соседям получать от этого выгоду, будут запретительно высокими. Следовательно, частные лица вряд ли могут обеспечить сколько-нибудь эффективную систему национальной обороны. Такого рода неувязки порождают оправданную потребность в определенных формах государственного обеспечения. Если же издержки по предотвращению бесплатного пользования благом низки, то нет оснований для государственного вмешательства. Например, если телевизионная программа передана в эфир, то она становится общественным благом в том смысле, что увеличение числа зрителей едва ли помешает ее приему. Поскольку предельные издержки на дополнительное количество зрителей равны нулю, можно утверждать, что и цена за просмотр передачи должна равняться нулю, так как было бы неэффективно ограничивать аудиторию для данной передачи путем введения какой-то платы. Однако нулевая цена не решила бы проблемы распределения ресурсов, ибо не было бы ориентира для определения — какую часть ресурсов следует уделять производству телевизионных программ и какие именно передачи готовить²³. Если издержки по исключению бесплатного пользования относительно невелики (как в случае оплаты услуг телевидения), то производство определенного вида общественных благ может эффективно осуществляться с помощью частных рынков, ибо (при данном распределении доходов) оплата блага на добровольных началах обеспечивает критерий для оценки стоимости тех ресурсов, которые необходимо выделить для производства данного общественного блага.

Контрактные издержки, превышающие нулевой уровень

Очевидно, что в реальной экономической жизни контрактные издержки положительны, и, следовательно, пра-

вительство может выявлять и осуществлять неизвестные прежде варианты выгодного перераспределения ресурсов. Издержки на обеспечение рыночных контрактных отношений включают затраты на предварительный поиск, на ведение переговоров и осуществление мер, призванных гарантировать соблюдение достигнутых соглашений. Эти издержки равны рыночной стоимости ресурсов, используемых для организации нормального функционирования рынка, и было бы прекрасно, если бы можно было обойтись без них. Однако и нерыночные методы организации рынка сопряжены с определенными затратами, включающими издержки по организации налогообложения и расходы правительства, связанные с изысканием и реализацией выгодных вариантов перераспределения ресурсов. Более того, по мере расширения сферы деятельности правительства возникают особые издержки двоякого рода, связанные с реализацией потенциальной эффективности рынка: 1) сфера отношений добровольного согласия сужается, и некоторые рыночные контрактные издержки можно сократить, лишь увеличивая затраты по достижении большего единства²⁴; 2) политически жизнеспособные решения вовсе не обязательно совмещаются с экономической эффективностью²⁵.

Анализ затраты — результаты

Анализ затраты — результаты — это использование приемов коммерческого счетоводства для изыскания условий оптимального государственного вмешательства в каждой конкретной ситуации, при которой, по предположению, рыночный процесс неэффективен. В общей форме цель этого анализа заключается в том, чтобы установить, какая из предполагаемых правительственных мер, направленных на корректировку определенного дефекта в рыночном механизме (например, осуществление проекта определенных масштабов и структуры, утверждение неких регулирующих правил, введение налога на потребление или на загрязнение, снижение тарифа и т. п.), принесет выгоды, значительно превышающие издержки, связанные с осуществлением этих мер. В более узком понимании — как средство выявления «эффективности издержек» — этот анализ имеет целью определить, какое из альтернативных решений обеспечит тот же результат при наименьших

издержках. Чистые выгоды (за вычетом издержек) необходимо определять исходя из предположения, что выигравшие в принципе могут с избытком компенсировать потери понесших урон. Не обязательно, чтобы такая компенсация имела место в действительности, потенциальную возможность улучшения (определяемого по Парето) следует рассматривать как необходимое (хотя, возможно, и недостаточное) условие, делающее оправданным государственное вмешательство в целях повышения эффективности. Анализ затрат и результатов является, таким образом, «эмпирической формой» теории благосостояния. В принципе он предназначен для идентификации реальных проявлений неэффективности рыночного механизма; практическая неосуществимость этого предназначения служит неизбежным следствием того обстоятельства, что каждое конкретное проявление несовершенства сначала должно обнаруживаться, прежде чем станет возможной его корректировка. Когда рыночный механизм не срабатывает, рыночные цены не отражают общественных издержек и общественных выгод, в результате чего оценка общественных выгод и издержек значительно затрудняется, какие бы ни делались попытки «точно» взвесить готовность платить за общественные блага ²⁶.

Предположим, что мы хотим определить, каких затрат на технические усовершенствования, призванные повысить безопасность автотранспорта, может государство требовать от граждан. В соответствии с соображениями эффективности ценность этих технических средств должна превышать издержки на них (если считать издержки синонимом других выгод, от которых отказываются). Как установить, будет ли выполнено такое требование? Потребители будут на рынке решать, покупать ли им технические средства безопасности: добровольный выбор служит признанным способом выявить, заслуживает ли дополнительная безопасность дополнительных издержек. Подобное решение каждый гражданин принимает самостоятельно в зависимости от своих доходов, от того, какая часть годового пробега его автомобиля приходится на скоростные дороги и какая — на городские улицы, в зависимости от цен на другие товары, от вероятности аварий и, наконец, от желания продлить свою жизнь. При проведении анализа затрат и результатов можно в лучшем случае пользоваться приблизительными данными, даже тогда окончательный прог-

ноз будет туманным и неполным. Предположим такое несовершенство рынка: многим людям причиняет горе известие об автомобильной катастрофе со смертельным исходом, которой могло не случиться, будь машина оснащена определенным техническим устройством. Как можно в этом случае определить готовность общества платить за повышенную безопасность автомобилей? Исследователь практически может оценить в долларах издержки на соответствующие технические устройства (надувные мешки, мотоциклетные шлемы и т. п.) и сопоставить их со «стоимостью» предположительно спасаемых жизней; последнюю величину можно получить, например, путем умножения ожидаемого числа спасенных на «стоимость типичного живого человека» (она выражается потоком дисконтированных доходов этого человека, — потоком, который будет прерван в результате аварии со смертельным исходом). Большинство людей вряд ли поверят, что подобные выкладки — способ точно отразить индивидуальную готовность человека платить за средства безопасности; кроме того, эти расчеты игнорируют предположительные выгоды, которые достанутся тем, кто косвенно выиграет в результате предотвращения несчастных случаев на дорогах.

При этом есть такие области исследования, где экономический анализ может быть применен для сопоставления последствий тех или иных альтернативных решений правительства. Анализ затрат и результатов широко и плодотворно использовался для выбора оптимальных решений в военных делах, а также в здравоохранении, просвещении, гидростроительстве и развитии транспортных систем²⁷. Исследования такого рода обычно включают четыре стадии²⁸. Во-первых, формулируется цель исследования, например 10%-е сокращение уровня преступности. Во-вторых, очерчивается круг основных альтернативных средств достижения этой цели (в данном случае увеличение численности полицейских, продление сроков тюремного заключения, убеждение людей пользоваться более надежными замками). В-третьих, делается оценка затрат и полезного эффекта по каждому из основных альтернативных вариантов. Наконец, принимается некий критерий, позволяющий сравнивать различные проекты, например их чистая «дисконтированная» стоимость (*net present value*). Первые две стадии, грубо говоря, предваряют анализ, поскольку успех исследований на этих ста-

диях в целом определяется политическим процессом, сводящим до практически приемлемого числа многообразие конкретных проектов, подлежащих анализу затраты — результаты.

Учетная ставка

Крайне редко случается так, что затраты и положительные результаты обнаруживаются одновременно и немедленно; тем самым возникает сложная проблема расчета затрат и выгод на протяжении определенного отрезка времени. Людям ведь не безразлично, получают они некий положительный эффект сегодня или через сто лет! Другими словами, учетная ставка (т. е. норма процента) должна быть выше нуля, поэтому при анализе затрат и результатов используют известную формулу «дисконтированной» стоимости:

$$PV = \sum_{t=0}^N (B_t - C_t)/(1+r)^t,$$

где r — годовая учетная ставка, а B и C — положительный эффект и издержки за год t (в долл.).

Хотя все согласны, что учетная ставка — величина положительная, вопрос о том, какой именно уровень ее следует использовать, вызывает ожесточенные споры. Интересы эффективности (максимизации богатства) требуют, чтобы ставка процента отражала издержки на инвестиционные ресурсы в условиях, приближающихся к наиболее выгодному альтернативному использованию этих ресурсов. Когда при оценке данных проектов ставка процента берется по величине, меньшей, чем вмененные альтернативные издержки, как правило, их чистая «дисконтированная» стоимость повышается, что увеличивает шансы проектов на утверждение, но означает уменьшение совокупного богатства.

Что следует считать правильной учетной ставкой ²⁹? Быть может, это уплачиваемая фирмами рыночная ставка процента, служащая мерилom рыночного предельного дохода (в случае, если не осуществляется соответствующий государственный проект)? Или, напротив, это ставка, под которую правительство может получать займы (возможно, выпуская облигации, доход от которых освобожден от налогообложения), — ставка, которая всегда была ниже

других процентных ставок? Главный аргумент в пользу принятия за основу более низкой правительственной ставки состоит в том, что более высокий уровень ставок на частных рынках объясняется якобы в значительной мере риском возможного невыполнения частными фирмами своих долговых обязательств. Однако государственные ставки процента на заемный капитал ниже ставок на частных рынках не столько потому, что правительственные капиталовложения сопряжены с меньшим риском, сколько потому, что этот риск лежит на ответственности всех налогоплательщиков, а не только держателей облигаций.

Подчеркивая мысль о высоких альтернативных издержках применительно к государственным инвестициям, У. Дж. Баумоль ссылаясь на то, что вследствие искажающего влияния налоговых вычетов из прибылей на капиталовложения корпораций, вычетов, доходящих до 50%, подлинная учетная ставка приблизительно вдвое превышает рыночную ставку процента³⁰. Что касается практической стороны дела, то в большинстве исследований затраты — результаты используются альтернативные учетные ставки, равные, например, 5, 10 или 15%.

Оценка затрат

Выгоды, приносимые реализацией любой правительственной программы, можно определить как ценность, которую в глазах людей имеют результаты этой программы; затраты на осуществление программы — ценность в глазах людей той деятельности, от которой отказываются, проводя данную программу в жизнь. Обычно полагают, что затраты оценить проще, чем полученные результаты. Работу, проделанную по данному контракту, можно представить как явно выраженную стоимость в денежной форме, хотя будущие эксплуатационные и ремонтные расходы рисуются весьма расплывчато. Полезные же результаты в редких случаях можно свести к приемлемо точным денежным суммам. Как можно исчислить выгоды, приносимые, например, системой по предотвращению наводнений; мерами защиты против иностранного вторжения; побочными результатами космических исследований; затратами на образование; предупреждением преступности; здравоохранением и т. п.? Хотя практически денежное исчисление затрат и денежное исчисление результатов могут

быть задачами разной сложности, с теоретической точки зрения исчисление обоих этих показателей предполагает решение одной и той же проблемы оценки.

Применительно к этой проблеме утверждение, что индивидуальные предельные издержки совпадают с предельной ценностью результатов, означает следующее: если какая-то правительственная мера фактически ничего не меняет в объеме и структуре выпуска продукции и оставляет цены неизменными, то суммарная рыночная цена единиц соответствующих проданных товаров или услуг может служить суммарным показателем как затрат, так и результатов. Например, если правительство взимает налог с определенного количества проданных пятидолларовых бифштексов (1 %-й налог) и одновременно дает 1 %-ю дотацию на определенное число проданных пятидолларовых билетов на хоккей и если спрос в этих пределах совершенно неэластичен, то издержки можно исчислить так: $5 \text{ центов} \times \text{количество проданных бифштексов}$, а выгоду — $5 \text{ центов} \times \text{количество проданных билетов}$. Трудность состоит в том, что многие проводимые правительством меры способны существенно влиять на соотношение цен и, следовательно, на объем потребления тех или иных товаров или услуг. Хотя действующие здесь экономические принципы абсолютно ясны, расчеты издержек и выгод носят весьма предположительный характер.

Зачастую, помимо прямых затрат на строительство и эксплуатацию объектов, осуществляются многообразные косвенные издержки, связанные с данной программой. Прямые затраты исчисляются посредством стоимостного выражения услуг вводимых факторов производства, выраженных в преобладающих рыночных ценах, без поправок на возможные отклонения рыночных цен от общественных издержек под влиянием монополистической практики или налогообложения. Как правило, поправки не делаются применительно к любым формам проявления экономической ренты, которые связаны с изменениями спроса на производственные факторы в результате действий правительства или в результате потенциальных ошибок в тактике правительственных закупок (например, если речь идет о строительстве хоккейного стадиона, то *предполагается*, что ожидаемые затраты на строительство служат достаточно точным мерилom издержек, связанных с реальными ресурсами). Косвенные издержки на осуществление

данного проекта выразились бы, например, в дополнительной нагрузке транспортных артерий или еще большем загрязнении воздуха. Общую равнодействующую этих результатов трудно выявить и еще труднее оценить.

Оценка результатов

Оценка полезного эффекта, как правило, является наиболее уязвимым звеном всякого анализа затрат и результатов. Поскольку результаты в большинстве случаев в значительной своей части обнаруживаются через более продолжительный промежуток времени, нежели затраты, и поскольку многие из них не столь «материальные», как наблюдаемые на рынке изменения цен и объема товарооборота, неудивительно, что итоги соответствующих расчетов весьма неопределенны и спорны. Индивидуальный выигрыш некоего лица, вызванный тем или иным действием правительства, обычно приравнивается к той части индивидуального дохода, которая могла бы быть изъята посредством налогообложения и при этом положение данного лица осталось бы не хуже первоначального. Эта мера «готовности платить» соответствует введенному Хиксом понятию «компенсирующего изменения дохода» (*compensating income variation*)³¹.

Рис. 2. иллюстрирует это понятие. Первоначально положение потребителя характеризуется точкой A кривой безразличия U_1 . Каждый сезон он покупает A^1 билетов на хоккей. Предположим, что правительство субсидирует строительство хоккейного стадиона и что цена на билеты понижена с 5 до 3 долл. Подобный политический жест обосновывается тем, что поддержка хоккея позволяет команде США иметь лучшие шансы на зимних Олимпийских играх и восстановить престиж страны — ведь олимпийские победы представляют собой чистое общественное благо. Теперь положение потребителя характеризуется точкой B на кривой безразличия U_2 , расположенной выше начала координат, и он покупает больше билетов на хоккей (B^1). Компенсирующим изменением дохода служит разность $W - Y$, или такое сокращение дохода, которое как раз достаточно для того, чтобы «вернуть» потребителя на кривую безразличия U_1 .

Очевидно, практически трудно рассчитывать параметры кривых безразличия на соответствующих картах

для отдельных домашних хозяйств. Все, что можно сделать, — это оценить выгоды с помощью понятия «излишек потребителя» («consumer's surplus»). Другими словами, соответствующую зону на графике, ограниченную кривой рыночного спроса, надо рассматривать как мерило максимальной готовности индивидуума платить. Например, площадь фигуры $ABCD$ на рис. 3 показывает, каков чистый прирост «излишка потребителя» в результате снижения цен билетов на хоккей. Такой способ измерения выигрыша обладает тем преимуществом, что его не так уж

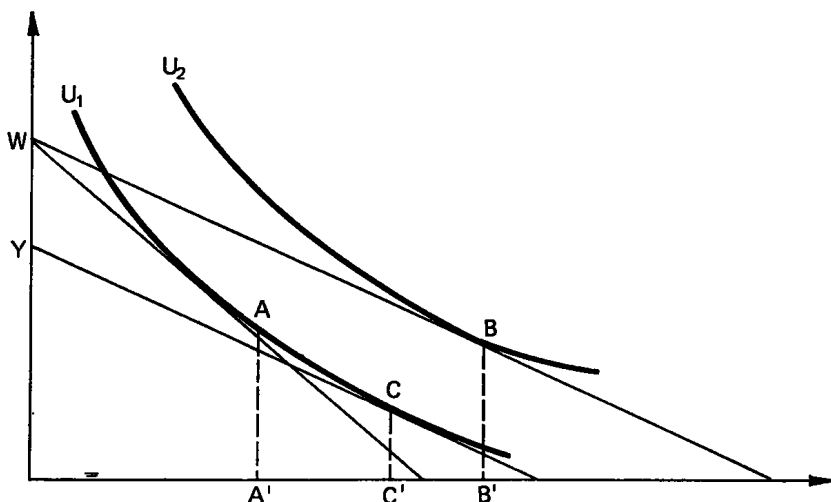


Рис. 2

трудно выразить количественно — ведь если можно измерить эластичность спроса и размер снижения цен, то можно определить площадь соответствующей зоны. Тем не менее применение идеи «излишка» к оценке выгод также чревато затруднениями³². Не так-то просто перейти от кривых спроса применительно к отдельному лицу при его компенсированном доходе (см. рис. 2) к кривым, построенным при предположении об отсутствии компенсации (см. рис. 3). Подобные построения основаны на подходе с точки зрения «частичного равновесия», что также делает этот метод мишенью для критических высказываний.

Качество оценок (или догадок) зависит от того, насколько четко выявлены конкретные формы положитель-

ного эффекта и подсчитана его вероятная величина, чтобы можно было судить, превышает ли этот эффект произведенные затраты при «наихудших» и «наилучших» предположениях. Возможный путь уточнить оценку выгод состоит в том, чтобы предоставить анализ одной и той же программы осуществлять конкурирующим учреждениям (приме-

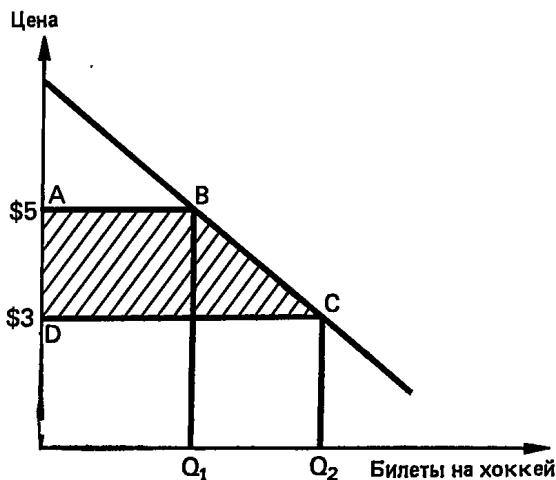


Рис. 3

ром может послужить случай, когда американские ВМФ и ВВС рассчитывают эффективность одной и той же системы вооружения).

Как и затраты, выгоды принято делить на прямые и косвенные. При этом главное, однако, состоит в том, чтобы найти искусные методы для подсчета той ценности, которую имеют выгоды в глазах людей от осуществления данного проекта. Например, если мы хотим определить (в денежном выражении), насколько уменьшилось загрязнение воздушной среды или насколько сократилась уличная преступность, мы можем оценить эластичность ставок оплаты при аренде земельного участка в зависимости от загрязненности воздуха (или уровня преступности), если мы предполагаем, что выгода от улучшения состояния окружающей среды капитализируется в ставках квартирной платы и что соответствующие надбавки к ценам отражают тот факт, что в глазах людей достигнутое сокращение преступности или уменьшение загрязненности воздуха

имеют некую ценность. В качестве примера возьмем принятие решения о строительстве скоростной автотрассы. Частично проблема заключается в том, чтобы определить ценность времени, сэкономленного теми, кто будет пользоваться этой дорогой; возможный способ подобной оценки — представить экономию времени в виде денежной суммы, положив в основу расчета ставки заработной платы предполагаемых лиц (дело в том, что ставки заработной платы выражают ценность предельного прироста времени). Принцип здесь таков, что оценку необходимо выводить из поведения участников рыночного процесса. На деле часто приходится сталкиваться с явлениями, не поддающимися измерению: некоторые виды полезного эффекта не имеют количественной оценки.

Критерии выбора

Если издержки и выгоды определены, то критерии эффективности удовлетворяют все проекты, чистая «дисконтированная» стоимость которых положительна³³. Следует, однако, иметь в виду еще два соображения. Первое относится к выбору проекта в условиях бюджетных ограничений. На рынке ссуд, эффективно функционирующем на основе ничем не стесненной конкуренции, фирмы свободны от такого рода ограничений: предполагается, что кредиторы готовы финансировать все прибыльные проекты под рыночную ставку процента. Напротив, государственные организации вынуждены делать выбор из многих «прибыльных» инвестиционных проектов, чтобы уложиться в объем выделенных им средств. Принцип благосостояния в данном случае требует, чтобы при выборе инвестиционного проекта соответствующие варианты рассматривались в порядке убывания чистой «дисконтированной» стоимости до уровня, совпадающего с имеющимися целевыми ассигнованиями.

Второе соображение связано с тем, что затраты и результаты часто оцениваются в абсолютной сумме, а не в предельных выражениях, другими словами, как дискретные альтернативные варианты. Такой метод чреват ошибками. Допустим, что применительно к какой-то программе текущие затраты составляют 4 млн. долл., а текущая отдача — 5 млн., т. е. чистая текущая отдача равняется 1 млн. долл. Далее предположим, что однотипная

программа меньшего масштаба позволила бы сократить затраты до 3 млн. долл., обеспечивая отдачу в 4,1 млн. долл. Предельные издержки более крупной программы составили бы 1 млн. долл., а предельная выгода лишь 0,9 млн. долл. Таким образом, меньшая по масштабам программа оказывается при прочих равных условиях предпочтительнее.

*Техасский университет,
Университет штата Висконсин*

¹ Samuelson P. A. The Foundations of Economic Analysis. Cambridge, Harvard University Press, 1955, p. 223.

² Впоследствии Вильфредо Парето, прекрасно понимавший, что индивидуальные полезности не поддаются сравнению, задумался все-таки над определением «коллективной полезности» («collective utility»). См.: P a r e t o V. Manual of Political Economy, 1966, trans. Ann S. Schwier and Alfred Page. New York, Augustus M. Kellet, 1971.

³ Хотя современная экономическая теория благосостояния и основана, по существу, на неоклассической теории обмена, свое наименование она позаимствовала из названия книги Пигу: P i g o u A. C. The Economics of Welfare, 1920, 4th ed. London, Macmillan & Co., 1960, H i c k s J. R. The Scope and Status of Welfare Economics.— *Oxford Economic Papers* 27 (November 1975), p. 307—325.

⁴ См. в классической работе Р. Рэдфорда: R a d f o r d R. A. The Economic Organization of a P.O.W. Camp.— *Economica* 12 (November 1945), p. 189—201,— описание широко распространенного торгового обмена при подчиненных ограниченных обстоятельствах.

⁵ Каждая изокванта производства показывает такие комбинации факторов производства, которые обеспечивают один и тот же уровень выпуска продукции.

⁶ Такой результат можно продемонстрировать с помощью диаграммы, но для этого потребовался бы слишком сложный рисунок. Подробнее по этому вопросу см.: B a t o r F. M. The Simple Analytics of Welfare Maximization.— *American Economic Review* 47 (March 1957), p. 22—59.

⁷ Число условий, позволяющих определить общий оптимум, отчасти зависит от выбора лексики. Например, после того как Кеннет Боулдинг назвал в обзорной статье по экономической теории благосостояния семь предельных условий, П. Самуэльсон написал: «Необходимые предельные условия оптимума. Применительно к любым двум переменным предельные нормы замещения должны быть (субъективно) равными для всех индивидуумов и (в плане технического) равными для всех альтернативных процессов при условии эквивалентности общих субъективных и технических коэффициентов; иначе говоря, существует физически достижимая позиция, которая позволяет каждому получить выигрыш.

Подставляя на место одних переменных вводимые факторы производства, а на место других — выпускаемую продукцию или вводимые ресурсы и выпуск продукции на различных отрезках времени и т. д., из этого общего правила можно вывести целый ряд частных правил...» — Samuelson P. Comment. — В: H a l l e y В. F. A Survey of Contemporary Economics, 2 vols. Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1952, vol. 2, p. 38.

⁸ Представление о том, что экономике, основанной на конкуренции, присущи определенные желательные свойства, разделялось, конечно, многими экономистами и в прежние времена, но лишь в 30-х годах этой идее была придана строгая форма в работе О. Ланге и А. Лернера. Скрупулезное изложение этой концепции см. в сообщении К. Эрроу: Arrow K. An Extension of the Basic Theorems of Classical Welfare Economics. — В: Neuman J. (ed.). Proceedings of the Second Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability. Berkeley, University of California Press, 1951, p. 507—532. Теория благосостояния получила развитие в работах Эрроу, Дебре и др.

⁹ Обычно эта концепция обозначается как «первая теорема оптимальности» («First Optimality Theorem»). Термин ввел Эрроу. Его точное изложение этой концепции стоит процитировать. «Если вообще в условиях конкуренции возможно равновесие и если все товары (при соответствующих издержках или полезностях) фактически получили оценку на рынке, то такое равновесие с неизбежностью является оптимальным в следующем строгом смысле этого понятия (по Парето): нет другого варианта распределения ресурсов в целях их использования, который означал бы выигрыш для всех контрагентов на рынке».

Имеется и «вторая теорема оптимальности» («Second Optimality Theorem»). «Если эффективность производства не возрастает и если налицо некоторые другие второстепенные условия, то оптимальное состояние всякий раз является состоянием конкурентного равновесия, соответствующим некоему первоначальному распределению покупательной способности. В практическом отношении это означает, что если условия двух теорем оптимальности соблюдены и если реально существующий механизм распределения соответствует условиям модели конкурентной экономики, то государственная политика может ограничиться мерами по изменению данного распределения покупательной способности». — Arrow K. J. Uncertainty and the Economics of Medical Care. — *American Economic Review* 53 (December 1963), p. 941—973.

¹⁰ Bergson A. A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics. — *Quarterly Journal of Economics* 52 (February 1938), p. 310—334; Samuelson P. A. Foundations.

¹¹ Критерий Парето может быть определен в плане общественных функций благосостояния: коллективная полезность — это некая функция индивидуальных полезностей, и она должна возрастать, если возрастают все компоненты полезностей или если одни возрастают, а другие не уменьшаются. Не исключено, что могут быть установлены дополнительные критерии, чтобы классифицировать и другие ситуации с помощью социальной функции.

¹² Arrow K. J. Social Choice and Individual Values, 2nd ed. New Haven, Yale University Press, 1963; более компактное доказательство этой теоремы о возможности см. в: Newm an P. Theory

- of Exchange. Englewood Cliffs, N.Y., Prentice-Hall, 1965, p. 178—184.
- ¹³ Tullock G. The General Irrelevance of the General Impossibility Theorem.— *Quarterly Journal of Economics* 81 (May 1967), p. 256—270.
- ¹⁴ Hildreth C. Alternative Conditions for Social Ordering.— *Econometrica* 21 (1953), p. 89—90.
- ¹⁵ Kaldor N. Welfare Propositions and Inter-Personal Comparisons of Utility.— *Economic Journal* 49 (1939), p. 549—552; Hicks J. R. The Foundations of Welfare Economics.— *Economic Journal* 49 (1939), p. 696—712.
- ¹⁶ Т. Спитовский указал на следующую проблему: положение II может быть представлено как более эффективное, согласно критерию Хикса-Калдора, и с помощью этого же критерия вполне можно показать, что положение I является в данное время более эффективным, чем II. Чтобы устранить этот дефект, Спитовский предложил измененную версию критерия Хикса-Калдора, согласно которой если с переходом от положения I к положению II эффективность возрастает, то должно быть верно и то, что с обратным переходом от II к I эффективность не возрастает. См. A Note on Welfare Propositions in Economics.— *Review of Economic Studies* 9 (November 1941), p. 77—88. С того времени транзитивность различных вариантов компенсационных критериев остается источником споров.
- ¹⁷ Эрроу утверждает, что термин «несовершенство рынка» («market failure») относится лишь к особому подклассу определенных ситуаций, но не предлагает более общего понятия. См. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation.— B: U.S., Congress Joint Economic Committee, The Analyses and Evaluation of Public Expenditures: The PPB System. Washington, D.C., Government Printing Office, 1969, p. 48.
- ¹⁸ Правда, в последнее время экономисты самых разных взглядов все чаще приходят к выводу, что сам факт несовершенства рыночного механизма еще не служит основанием для того, чтобы оправдать вмешательство в этот механизм во имя его эффективности. Р. Коаз выразил эту мысль следующим образом: «Мы (экономисты) склонны рассматривать (государственные органы) как некие благожелательные ассоциации, постоянно готовые вмешиваться, если Невидимая Рука укажет в ложном направлении. Как я отмечал, в экономическом анализе мы рассматриваем «несовершенство рынка», но оставляем в стороне «несовершенство правительства».— Comment.— B: Masera P. W. (ed.). The Crisis of the Regulatory Commissions. New York, W. W. Norton, 1970. Самуэльсон также подчеркивает, что нет таких вне рыночных механизмов, которые гарантировали бы обеспечение в достаточном количестве чисто общественных благ, т. е. товаров и услуг, предоставляемых государством на нерыночной основе. См. Pure Theory of Public Expenditure and Taxation.— B: Margolis J. and Guitton H. (eds.). Public Economics. New York, St. Martin's Press, 1969, p. 98—123.
- ¹⁹ Bator F. M. The Anatomy of Market Failure.— *Quarterly Journal of Economics* 72 (August 1958), p. 351—379.
- ²⁰ Arrow. Organization of Economic Activity, p. 48.
- ²¹ Demsetz H. Contracting Cost and Public Policy.— B:

Joint Economic Committee. The PPB System 1, p. 167—174.

²² Этот изящный аргумент выдвинул Рональд Х. Коаз: Coase R. H. The Problem of Social Cost.— *Journal of Law and Economics* 3 (October 1960), p. 1—44.

²³ Minasian J. R. Television Pricing and the Theory of Public Goods.— *Journal of Law and Economics* 7 (October 1964), p. 71—83.

²⁴ Развернутое изложение этой идеи см. в: Demsetz. Contracting Cost and Public Policy.

²⁵ Buchanan J. M. and Tullock G. The Calculus of Consent. Ann Arbor, University of Michigan Press, 1962.

²⁶ Groves T. h. and Ledyard J. An Incentive Mechanism for Efficient Resource Allocation in General Equilibrium with Public Goods.— Center for Mathematical Studies in Economics and Management Science Discussion Paper № 119, Northwestern University, 1974.

²⁷ Например, см.: Hitch Ch. J. and McKean R. N. The Economics of Defense in the Nuclear Age. Cambridge, Harvard University Press, 1960; Ackerman B. A. et al. The Uncertain Search for Environmental Quality. New York, The Free Press, 1974.

²⁸ Этот пример приводится на основании следующего источника: Wagnier R. E. The Public Economy. Chicago, Markham, 1973, ch. 6.

²⁹ О последних дискуссиях по этому вопросу см.: Baumol W. J. On the Social Rate of Discount.— *American Economic Review* 59 (December 1969), p. 909—930.

³⁰ Ibidem.

³¹ См.: Machlup F. Professor Hicks' Revision of Demand Theory.— *American Economic Review* 47 (March 1957), p. 119—135.

³² Hausel J. C. The Theory of Welfare Cost Measurement.— *Journal of Political Economy* 83 (December 1975), p. 1145—1182.

³³ Hirshleifer J. Investment, Interest, and Capital. Englewood Cliffs, N.Y. Prentice-Hall, 1970.

23. ИДЕОЛОГИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Уоррен Дж. Сэмюелс

В данной главе рассматривается деликатный вопрос о том, в какой мере экономический анализ пронизан идеологией. Здесь содержится краткое изложение, интерпретация и оценка дискуссии по этому вопросу среди экономистов в течение трех последних десятилетий.

Постановка проблемы

Спор об идеологических корнях и идеологическом содержании экономического анализа (применительно как к экономической мысли вообще, так и к экономической науке в собственном смысле этого слова) ведется издавна и касается всех общественных наук, истории и правоведения. Это одна из центральных тем философии науки и социологии знания. Она затрагивает проблему идеологии *per se*, или проблему различий между экономической наукой и экономической идеологией. К этой же теме относится проблема ценностей в экономической теории; дихотомии позитивной и нормативной экономической теории; несоответствия факта и его оценки, отношения между *сущим* и *должным*, а также проблема видимой легкости, с которой *должное* подается как вывод из анализа (будто бы сущего, а суждения о том, что *должно быть*, представляются как непреложные выводы из того, что *есть* на самом деле; проблема соотношения экономического анализа и экономической аргументации; отношения между индивидуализмом и коллективизмом в методологии и отношение их обоих к нормативному индивидуализму и нормативному коллективизму¹. Данная тема охватывает, кроме того, проблему размежевания сфер собственно экономического анализа и политической экономики, а также определение экономики и экономического анализа как таковых.

Прямое отношение к дискуссии по этой теме имеют концепция эпистемологического характера экономического анализа как интеллектуальной дисциплины, включая вопрос о возможности объективного (в противопоставлении субъективному) знания о человеке и о значении соответствующих 'объясняющих понятий'; теория чистой науки в противовес реальной деятельности ученых (то есть идеология в противовес реальностям самой науки); характер и процесс изменений в науке и научных дисциплинах, включая и вопрос о характере и движущих силах прогресса и революций в области теории; наконец, конфликт между абсолютизирующим и релятивистским истолкованиями развития экономической мысли, в особенности экономической теории и различных концепций истины ².

Основные спорные моменты и сложности

Вопрос об идеологии в экономическом анализе сам по себе исключительно сложен и, по-видимому, не поддается окончательному и безоговорочному решению, однако сформулировать связанные с ним спорные моменты не столь уж трудно. Свободен ли 'экономический анализ от идеологии? Может ли вообще так 'быть? Должен ли экономический анализ быть свободным от идеологии, если допустить, что это возможно? Следующий важный вопрос состоит в том, является ли (может ли быть) экономический анализ свободным от идеологии *в принципе*, а также вопрос о том, является ли (может ли быть) экономический анализ свободным от идеологии *фактически*. Принципиальная постановка этого вопроса отличается от практической: в принципе экономический анализ можно считать потенциально свободным от идеологии, но является он или становится таковым в действительности — совсем другое дело.

Общепризнанно, что 'экономическая мысль, взятая в целом, проникнута идеологией; спорным остается вопрос об источниках, характере и определяющих признаках идеологии в экономической науке. В этой связи можно отметить ряд специфических проблем: возможна ли последовательная идентификация, вычленение и (или) устранение элементов идеологии из экономической науки? Какова вероятность проникновения (либо возвращения) идеологии в экономическую теорию? Каковы формы этого

проникновения? Каким образом идентифицировать те или иные элементы как собственно идеологические и (или) как имеющие специфическое идеологическое содержание? Каково различие между экономической теорией (с ее инструментарием и понятийным аппаратом) *per se* и тем, как экономисты *используют* эту теорию, иными словами, могут ли теория, ее инструментарий и понятийный аппарат быть свободными от идеологии, тогда как их использование зависит или может зависеть от идеологии? Нет единого мнения и по вопросу о том, что является или должно признаваться «идеологическим». Отсутствует согласие как в том, что считать специфическим идеологическим содержанием, так и в том, каковы критерии его выделения. Само определение истинной сущности идеологии и ее границ тоже дело спорное. Все перечисленные выше вопросы представляют собой грани общей проблемы: в какой мере экономический анализ (или экономическая теория) применим ко всем экономическим системам и институциональным структурам, т. е. в какой мере он идеологически нейтрален и свободен, а вместе с тем насколько экономическая теория подвержена влиянию факторов культурного и идеологического порядка?

Экономисты редко занимают однозначные позиции по вопросам такого рода, да и сами эти вопросы, как правило, обычно не выступают со столь резкой отчетливостью, как в приведенных выше формулировках. Споры ведутся главным образом о характере соответствующих оценок и о том относительном весе, который им следует придавать. Налицо, однако, существенные разногласия насчет того, возможна ли «неидеологическая» экономическая наука, реальна ли она и каково ее содержание. Экономисты обычно чувствуют себя неуютно, когда речь заходит об идеологии, а именно о месте идеологии в экономическом анализе и о содержании самой этой проблемы, поскольку эти вопросы несут в себе вызов их профессиональной самостоятельности и посягают на веру в инструментарий, понятия, методику исследования и аналитические подходы, специфические для данной научной дисциплины. Экономисты стремятся к статусу «ученых», и потому само существование понятия идеологии чревато для них угрозой. Оно может свидетельствовать об идеологичности самой науки. Так, есть разные мнения относительно того, следует ли придавать большое значение вопросу об идео-

логии в экономическом анализе. И если следует, то каким образом? Некоторые отрицают, что экономическая теория сплошь пропитана идеологией или по меньшей мере глубоко пронизана ею; другие считают, что экономическая теория перегружена ценностными критериями и идеологией; имеется и такая точка зрения, будто экономистам следует беречься, чтобы не попасть в ловушку идеологии, но они не должны поддаваться чувству виновности; наконец, есть экономисты, которые озабочены (а некоторые даже одержимы) тем, чтобы заложить «должные» идеологические основания для экономического анализа.

За всем вышесказанным стоят вопросы: является ли экономический анализ наукой и если является, то в каком смысле? Каковы последствия того факта, что предмет экономической теории носит нормативный характер? В каких пределах может оставаться позитивной (свободной от идеологии) наука, изучающая нормативную проблематику? В какой степени и насколько обязательно позитивный анализ какого-то нормативного предмета заимствует у этого предмета его нормативный характер? В какой мере описание и объяснение того порядка вещей, который *является* (в действительности или потенциально) необходимым, влекут за собой определенные последствия, способствуя сохранению его статус-кво, нормативной основы и структуры? Насколько экономическая наука отражает реальность и идеалы данной социоэкономической системы и всегда ли экономическая теория не только объясняет, но и оправдывает эту систему? Возможно ли, например, чтобы теория цен лишь описывала функционирование рынков, не оправдывая внутренней логики рассматриваемых процессов и не предлагая никаких мер по их оптимизации?

Все это глубокие, сложные и взаимосвязанные вопросы. Ответы на них (всегда, пожалуй, нечеткие) в известном смысле менее информативны, нежели сам процесс их поисков. К тому же определенные рамки, необходимые для анализа и интерпретации проблемы, сами представляют собой идеологический феномен. Следовательно, налицо замкнутый круг, и это важно учитывать, когда встает вопрос об идентификации и устранении из анализа элементов идеологии. Парадоксально, что любой идеологии присуща тенденция к тому, чтобы занять абсолютное и исключительное положение, а также предрешать и (или) направ-

лять процесс выбора, хотя общая цель идеологии, казалось бы, состоит в том, чтобы концентрировать внимание на реальных проблемах выбора людьми определенной организации экономики и средств контроля над нею. Идеологическая проблема, вытекающая из нормативного характера предмета экономического анализа, чрезвычайно усложняется тем, что человек создает экономику, предпринимая попытки постичь ее законы.

Природа и роль идеологии как таковой

Дать определение идеологии — уже трудная задача. В литературе имеется множество разноречивых сменяющих друг друга определений; определение идеологии зависит, в частности, от того, насколько сильно и в каком отношении оно способствует или препятствует достижению целей данного исследования. Пожалуй, самой узкой (хотя и бесполезной) является такая трактовка идеологии, которая приписывает пониманию действительных или будущих событий представителями определенного класса либо социальной группы, объединяемой общими интересами, черты иллюзорности и ложного сознания. С точки зрения, которую разделяет и автор данной главы (эта точка зрения не является жесткой и предвзятой), идеология — это обобщенная, в той или иной мере внутренне увязанная и целостная совокупность идей, верований и концепций, которые более или менее последовательно выражают представления о характере и структуре данной социоэкономической системы. Таким образом, идеология в комплексном виде дает определение как реалий, так и ценностей данной системы; она дает круг изначальных представлений о том, что *есть* и что *должно быть*. Такой подход означает необходимость учитывать при анализе, что идеология охватывает не только оценочно-политические и нормативные суждения, но и саму систему мышления, которая определяет направленность и структуру всякого описания.

В эпистемологическом отношении идеология есть отрасль метафизики. Она имеет дело с категориями окончательного, абсолютного и всеобщего; они используются, когда речь идет о характере и (или) нормативном статусе соответствующих явлений и когда пытаются представить некое конечное единство или всеохватывающий синтез

истинного смысла. Следовательно, в отличие от науки идеология оперирует понятиями, не поддающимися практическому подтверждению и проверке (nonconfirmables). Относить идеологию к метафизике не значит, однако, приносить ее; метафизика изучает такие проблемы, которые пока что (или вообще) не подлежат исследованию методами позитивной науки: речь идет о понимании вещей в более широком и глубоком, чем обычно, контексте, о природе знания как такового, об этических нормах и оценочных суждениях, т. е. о проблемах, непосредственно связанных с процессом формирования социальных ценностей.

Итак, можно сказать, что в широком плане идеология охватывает наши принципиальные представления о сущности экономического порядка и экономических процессов. Она дает определение экономической реальности и соответствующих ценностей, причем делает это таким образом, что бывает чрезвычайно трудно отделить констатацию фактов от ценностных суждений. Формулировки обоих видов «маскируются» друг под друга, те и другие соперничают в пригодности для создания последовательной и цельной системы.

Основное назначение идеологии состоит в том, чтобы объяснять и выявлять смысл³. Идеология выполняет следующие функции, которые не являются взаимоисключающими. Она обеспечивает определение («объяснение») реальностей и ценностей данной системы, а также рамки для мышления и поведения индивидов. Она поддерживает целостность общества, рисуя духовные идеалы, выдвигая правила, управляющие поведением его членов, определяя цели формирования и самоопределения личности, предлагая такие формулы, которые интерпретируют реальности и ценности, лежащие в основе групповой солидарности. (Заметим, что все это может относиться как к обществу в целом, так и к отдельной его подгруппе, объединяющей, например, профессиональных экономистов.) Идеология служит потребностям социального контроля и управления, выступая как средство подчинения взглядов и поведения людей стандартным нормам и заведенному порядку, как способ проявления и разрешения конфликтных ситуаций и как орудие в борьбе за власть. Она освящает данную систему и структуру власти, статус различных социальных групп, социальные привилегии, а также соответствующие нормы поведения и порядок функционирования

данной системы. Что же касается интеллектуальных поисков, то идеология предлагает вопросы и гипотезы для изучения, служит как система фильтров, регулирующая формирование и эволюцию идей и направлений мысли, и ориентирует сам процесс исследования. С учетом всего этого можно утверждать, что идеология направляет и формирует мышление и научный анализ. Изучение идеологии и теории (науки) осложняется в силу того, что и та и другая служат одновременно средством познания, социального контроля и духовного утешения. Это обстоятельство отчасти получило отражение в высказывании Л. С. Шэкла.

«Все, к чему мы стремимся, — это постоянство, последовательность, порядок. Для ученого вопрос стоит так: какая мыслительная схема в большей мере даст ему чувство такого порядка и последовательности, чувство достаточной устойчивости, повторяемости и всеобщности в структуре или положении вещей, даже ощущение однозначности и простоты, которые, если только ему удастся убедить себя в том, что они действительно существуют, возведут последовательность и порядок на наивысшую ступень. Религия, наука и искусство равным образом стремятся к этой цели. Различие между ними состоит в специфике способов ее достижения.

Главное назначение теории — успокоение умов... Теория отвечает глубоким потребностям человеческого духа: она подчиняет природу человеку, навязывает прекрасную простоту невыносимому многообразию фактов, внушает чувство комфорта перед лицом неизвестного и неиспытанного, устраняет дразнящий соблазн чуда и сомнения, который хотя и полезен, и способствует продлению жизни, но чреват неудобствами, так что мы стремимся с помощью теории отсеять оправданные страхи от неоправданных. Теории — по самой их природе и предназначению, по их призванию вести людей к «здравому состоянию ума» — это нечто такое, что следует поддерживать и пестовать. Мы изменяем или отбрасываем теории лишь тогда, когда они обманывают наши ожидания»⁴.

Место рассматриваемой проблемы в экономическом анализе

Не секрет, что всякому исследователю куда легче уловить влияние идеологии на работы других авторов, нежели

на свои собственные. Можно наблюдать широкое признание роли идеологии как проблемы, *далее*, столь же широкое игнорирование этой проблемы в исследовательской практике и, *наконец*, разногласия по поводу того, как быть с идеологией (при том, что нет недостатка в обетах опираться на научные методы, чтобы изгнать идеологию из науки). Широко распространено также мнение (пусть оно не укоренилось на практике и не стало убеждением) о том, что открытое формулирование оценочных суждений делает их определенными. Как правило, еретически настроенные (если не радикальные) экономисты придают проблеме идеологии особое значение, тогда как экономисты более ортодоксального (если не консервативного) направления преуменьшают ее роль (хотя едва ли кто эту роль категорически отрицает).

В начале рассматриваемого периода относительно места идеологии в экономическом анализе наблюдалось противоборство нескольких точек зрения. Карл Маркс рассматривал идеологию как выражение классовых позиций и, следовательно, как иллюзорное (ложное) сознание*. Макс Вебер тяготел к свободной от ценностного подхода экономической науке, но понимал, как трудно достичь этого идеала. Различия между ориентированной в прошлое идеологией и ориентированной в будущее утопией, а также между общей и частной идеологией были раскрыты Карлом Маннгеймом. По мнению многих экономистов, возглавляемых Лайонелом Роббинсом, можно было бы, применяя предложенный Хиксом анализ, опирающийся на кривые безразличия, и устраняя, таким образом, необходимость в межличностных сравнениях полезности, успешно противостоять влиянию идеологии на экономическую теорию.

После второй мировой войны дискуссия по этому вопросу приобрела более утонченный и сложный характер. Йозеф Шумпетер, выделяя роль донаучных представлений в качестве источника идеологии, подчеркнул, как важно последовательно выявлять и устранять из анализа элементы идеологии, твердо следуя правилам научной методики. Хотя Шумпетер считал, что влияние идеологии на экономическую теорию не столь уж существенно, он все же признавал, что «остаточные» элементы идеологии, по-видимому, сказываются на этой теории. Гуннар Мюрдаль делал акцент на то, что политико-нормативно-идеологические элементы невозможно устранить из анализа, и ука-

зал только один выход: сделать их явными. Изображать науку свободной от оценочного подхода и идеологии — значит затушевывать наличие ценностных критериев; чтобы умерить значение оценочных суждений, нужно их формулировать со всей недвусмысленностью. Мюрдаль находит, что в ходе последнего столетия роль идеологии в экономической теории все более ограничивалась (хотя и не была устранена полностью). На взгляд Мориса Добба, экономическая теория неизбежно носит идеологический характер, а Пол Суизи считает, что неоклассический экономический анализ — одна из стадий в развитии апологетики капитализма. Джоан Робинсон утверждает, что экономический анализ представляет собой одновременно и науку, и идеологию и что в обоих этих качествах он служит орудием социального контроля, играя ключевую роль в оправдании существующего строя. Рональд Мик полагает, будто экономическая теория в значительной своей части относительно свободна от идеологии, но полностью оградить науку от идеологического влияния — задача нелегкая. Идеология, по его мнению, неизбежно присутствует в экономической теории, но экономисты могут и должны постоянно помнить о существовании этой проблемы и стремиться «быть выше» ее.

Широчайший круг авторов признают, а то и подчеркивают, что идеология питает собой научные гипотезы и теорию; многочисленные экономисты (как ортодоксального, так и неортодоксального толка) согласны в том, что на протяжении всей своей истории экономический анализ служил целям объяснения и оправдания существующего. Марк Блауг выступает как за сосуществование с идеологией, так и за верность правилам научной методики, он утверждает, будто экономисты просто-напросто находятся в плену устарелых предубеждений. Многие авторы выдвигают задачу разработать для экономического анализа соответствующие нормативно-идеологические основы. Например, в работах Фрэнка Найта отражена склонность автора как пропагандировать экономическую свободу (главным образом при условии действия рыночного механизма), так и проводить объективный экономический анализ. Оскар Ланге считал, что свободная от ценностного подхода экономическая наука возможна лишь при условии ее тесной связи с интересами трудящихся масс. Наконец, Уоррен Грамм и Роберт Хейлбронер уверяли, что идеоло-

гия (вместе со всей структурой власти) служит «просеивающим ситом» или «фильтрующей системой», которые регулируют развитие теории и интерпретирующих ее концепций, обеспечивая отбор нужного варианта из имеющегося спектра возможных подходов. В сущности, идеология «делает выбор» в диапазоне от крайне левого до крайне правого варианта соответствующих доктрин.

Ясно, что по вопросу о роли идеологии экономистов разделяет ряд разногласий. Их позиции варьируют от непринятия идеологических элементов и отрицания их присутствия (или их важности) в экономической теории до признания этих элементов реально существующими и неизбежными; от тяготения к свободной от идеологии экономической науке до стремления найти идеологический аспект в позитивном экономическом анализе, сколь бы эффективным ни считалось противодействие идеологии с помощью правил научной методик; от стремления освободить науку от идеологии до открытого провозглашения (в духе первосвященников) функциональной роли идеологии и науки в качестве орудий социального контроля. Столкновение взглядов наблюдается и между сторонниками противоборствующих идеологий. Широко распространено мнение, будто экономическая теория в определенной мере свободна от влияния идеологии и ее можно использовать для исследования любой экономической системы, не занимая при этом предвзятой критической или оправдательной позиции. Однако экономисты не выработали общего представления о том, в какой же степени экономическая теория свободна от влияния идеологии и какие условия делают эту свободу возможной. Все согласны с тем, что нельзя вывести «должное» исключительно из «сущего», но тут возникает ряд проблем. Во-первых, на практике трудно отделить «должное» от «сущего». Во-вторых, многие (если не все) утверждения относительно «сущего» содержат элементы «должного». В-третьих, легко привнести или добавить в анализ скрытые нормативные посылки, которые делают незаметным переход от определения «сущего» к определению «должного». В-четвертых, практически любое экономическое суждение или концепцию можно рассматривать как представляющие собой либо таящие в себе определенную ценностную позицию, что порождает проблему намеренного (в отличие от неосознанного) использования априорных нормативных посылок.

В последнем случае ситуация осложняется тем, что идеологические системы носят эластичный и гибкий характер, хотя каждой из них присущи более или менее определенные черты. В целом альтернативные познавательные системы по-разному рисуют организацию и функционирование экономики.

Пути проникновения идеологии в экономический анализ

Ныне широко признается, что главный путь проникновения идеологии в экономическую теорию лежит через основополагающую парадигму (*fundamental paradigm*) или познавательную систему (*cognitive system*), которая обеспечивает общие рамки для мышления и проникновения в смысл явлений. Включая в себя элементы метафизики и психологическую мотивировку, она представляет собой главное достояние экономической теории как научной дисциплины. Принятая парадигма предопределяет характер отбираемых для исследования проблем, тип вопросов и условия их профессионального рассмотрения. Она несет в себе принципиальную ориентацию в отношении характера и источников социальных изменений и прогресса, а также основ общественного устройства, т. е. противоречий свободы и контроля, иерархичности и равенства, преемственности и перемен. Из определенной парадигмы происходят важнейшие понятия относительно организации и контроля над данной экономической системой, включая наши подспудные представления о структуре и процессах осуществления власти, в том числе об определении, структуре и обеспечении прав. Типично непознавательный выбор между альтернативными парадигмами (конфликт и гармония, социальные отношения и обмен, власть и рынок) обуславливает содержание и направленность экономического анализа. Более того, общепринятая парадигма получает статус подтвержденной гипотезы: она считается доказанной, даже если фактические данные могут столь же определенно свидетельствовать в пользу альтернативной гипотезы. Идеологическая парадигма призвана соответствовать системе, порождением и логическим обоснованием которой она является или может быть. К тому же соответствие этой системе служит главным критерием пригодности данной парадигмы.

Есть и другие каналы проникновения идеологии в экономический анализ, хотя они и не изолированы от рассмотренного выше «парадигмального» пути. К ним относятся: отбор объектов анализа; характер постановки той или иной проблемы; определение понятий; вменение определенного значения явлениям, фактическим данным и количественным признакам; дифференциация средств и целей; определение вводимых ресурсов и получаемого результата; установление масштаба переменных величин (которые включаются и рассматриваются как данные и (или) постоянные величины и, следовательно, лишаются статуса объясняющих факторов); процесс абстрагирования, предусматривающий взгляд на действительность в специфической перспективе; выбор логического ряда аргументов; традиционные межличностные сравнения, полезности и функций общественного благосостояния; оценка теорий; допущения относительно сущности человеческой природы (концепции «человечества» («mankind»)); способ и степень основательности эмпирической проверки (например, методика опровержения теоретических положений); изменяющиеся определения науки.

Одним из главных путей проникновения идеологии в экономический анализ служит также процесс превращения тавтологических утверждений в теории. Чтобы представить систему общего равновесия как способ объяснить что-либо, нужно установить очередность и соотношение причин, а это процесс, легко поддающийся воздействию идеологии. В качестве типичного примера можно сослаться на специфику разработки моделей общего равновесия. Переход от анализа взаимозависимости к анализу оптимизации требует, помимо прочего, определения критерия максимизации и, следовательно, открывает лазейку для влияния идеологии. Поэтому возрастающая степень формализации не обязательно означает и возрастающую нейтральность науки. Как отметил Морис Добб, формализованная теория всегда несет в себе определенную интерпретацию, даже если она не содержит каких-либо нормативных выводов; формально логическая теория часто включает апологетические или иные идеологические выводы, обусловленные определенной точкой зрения, лежащей в основе самой системы формализации. К тому же способ применения формальной теории к реальной экономике открывает дополнительные возможности проникновению

в анализ идеологии, например развитию идеологических суждений относительно структуры данной экономической системы.

Многие нормативные моменты можно «устранить» из науки, лишь если занять по отношению к ним такие позиции, которые сами носят нормативный характер и зачастую означают поддержку и сохранение существующего статус-кво или какой-либо более или менее определенной альтернативы. Экономисты нередко «вступают» на идеологическую почву, когда выдают за реальность некую гипотетическую естественную экономическую систему и утверждают, будто всякие изменения, осуществляемые законным образом, сами по себе искусственны, субоптимальны или разрушительны. Методика анализа, применяемая преимущественно без идеологических пристрастий, с исключительной легкостью может быть использована и совершенно иначе, причем этот переход происходит часто бессознательно. Одним из примеров такого рода можно считать характерную неспособность экономистов разграничить два различных тезиса: первый состоит в том, что можно с точностью показать, в каком именно смысле децентрализованная или конкурентная рыночная система обеспечивает оптимальность; второй представляет собой утверждение, что такие системы действительно дают оптимальные результаты.

Методы контроля над влиянием идеологий в экономическом анализе

Для последовательного опознания, выделения и (или) устранения идеологических моментов из экономического анализа экономисты (как профессионалы) опираются главным образом на правила научной методик. «Устранение» в данном случае никак не может считаться решением абсолютным или окончательным; скорее, оно всегда сопровождается оговорками и предполагает признание существования каких-то остаточных элементов идеологии, причем с этим согласны даже те, кто вообще-то склонен преуменьшать масштабы воздействия идеологии на экономический анализ. С этой точки зрения наука — это методика, и идеология может быть нейтрализована, если строго следовать нормам научного исследования, особенно делая акцент

на логическую точность, эмпирическую проверку и четкое разграничение позитивного и нормативного экономического анализа.

Такая позиция вызывает острую критику. Во-первых, упор на строгое разделение позитивного и нормативного анализа лишь по-иному ставит, но не решает проблему, состоящую в следующем: в какой мере элементы идеологии остаются в анализе и каково их влияние? Во-вторых, нормы научной методики решающим образом воздействуют на логический ход мысли и применяемые приемы проверки, но не на саму постановку проблем, не на общее число и содержание переменных величин, а также не на обусловленные данной парадигмой значения понятий и аргументы, которые часто подменяют собой эмпирическое подтверждение. Правила научной методики — результат субъективного и стратегически ориентированного согласия между экономистами относительно того, что считать научно корректным и каковы допустимая степень и характер отклонений; такого рода договоренность насквозь «пропитана» идеологией (возьмите допущение об общепринятой или используемой парадигме). В-третьих, противоречие заключено и в том обстоятельстве, что, сколь тщательно ни проведено «выявление» и «устранение» элементов идеологии, остается постоянная возможность их повторного проникновения в экономический анализ. Не исключено, что эта проблема куда острее, чем сам вопрос о возможности или невозможности оградить науку от идеологии. В-четвертых, вездесущая проблема противоречивых подходов к идентификации идеологии и определению ее признаков порождает необходимость точно сформулировать, что же именно должно «устраняться» из экономического анализа. В-пятых, есть проблема постоянного использования экономической теории в качестве орудия доказательства; отсюда трудность разделить существо теории как таковой и ее использование в указанном качестве. В-шестых, профессионально-групповая идеология экономистов рисует образ представителя этой профессии как специалиста, стоящего вне социальной действительности и независимого от реального конфликтного мира либо возвышающегося над ним, — образ, который можно считать совершенно нереалистичным. Выбор экономистами для себя той или иной роли (специалиста либо социально ориентированного ученого) уже носит идеоло-

гический характер. В-седьмых, налицо разрыв между проникновением идеологии в экономический анализ, с одной стороны, и, с другой стороны, противоречие между осознанием этого факта и исторической действительностью (при том, что идеология служит одним из факторов, «формирующих» историю и регулирующих социальное поведение людей). Наконец, устранение элементов идеологии из анализа посредством применения норм научной методологии предполагает способность экономистов улавливать весьма туманное различие между идеологией как познавательной системой (отражением реальности) и оценочно-нормативной идеологией.

Есть и другие методы контроля, не претендующие на полное устранение идеологии из экономического анализа, но они не получили широкого применения. Один из подходов акцентирует внимание на необходимости открыто формулировать ценностные или идеологические послышки; он ориентируется на возросшую «отзывчивость» экономистов и ясность их теоретических позиций как на условия, позволяющие выявить воздействие идеологии на экономическую теорию. В основе другого подхода лежит критика, направленная на скрытые или явные идеологические послышки в экономической теории, принятые различными экономистами в рамках их профессии. В этом случае упор делается на идеологическую конкуренцию и утверждается идея идеологической ответственности сторонников неортодоксального направления. Такого рода критика изнутри, как правило, исходит от представителей соперничающих течений в каждой значительной отрасли экономического анализа. В более широком плане, например, одна из задач адептов радикального и институционального направлений как представителей части профессиональной группы экономистов состояла в том, чтобы оспаривать (и для этого четко формулировать) идеологические послышки, на которых основана ортодоксальная парадигма и соответствующая научная практика. Точно так же проявляют себя различные подходы к современной «политической экономии». Сравнительные и полемические исследования тяготеют к тому, чтобы ставить в центр внимания идеологические элементы. Питательной средой для такого подхода служит многообразие школ, направлений и методов анализа. Третий подход предполагает непосредственное исследование метафизических проблем экономической нау-

кой — прямое рассмотрение проблемы ценностей и познавательных систем, а также практическая разработка «парадигмальных» концепций. Такая работа проделывается, но не вполне осознанно и почти подпольно (нужно учесть влияние доминирующей идеологии, определяющей критерий «научности» исследований). Наконец, еще один принципиально важный аспект «критики изнутри» заключается в разработке матрицы позиций, отражающих различные интерпретации тех или иных теорий и школ экономической мысли на основе их внутри- и внесистемного анализа. Каждая такая концепция специфична не только в силу своеобразия взглядов ее сторонников, но и в силу особенностей соперничающих и противостоящих позиций; так складывается всеохватывающая концепция, которая выходит за рамки отдельных теорий или школ и позволяет в перспективном плане выявить ограниченность каждой из них. Главное для исследователя здесь заключается в том, чтобы суметь «подняться» над идеологией и с помощью межсистемного сравнения создать соответствующую аксиологическую систему.

Возможно, что экономисты как профессиональная группа со временем выработают такую общую позицию и будут действовать так, как будто экономическая теория в принципе может быть свободной от идеологии, признавая в то же время, что фактически она не свободна или еще не освобождена полностью от идеологических элементов. Нужно, следовательно, научиться жить в условиях разнообразных идеологических влияний, не соблазняясь на статус мнимой свободы от идеологии и не претендуя на него; иная позиция в действительности способствует лишь более основательной маскировке присутствия идеологии в экономическом анализе.

Разногласия по поводу идентификации идеологии в экономическом анализе

Безотносительно к тому, в какой мере экономисты могут выработать общее мнение о принципиальной линии в отношении идеологии (в настоящее время до такого единодушия еще далеко), остается спорной ключевая проблема единого подхода к идентификации идеологических элементов в экономическом анализе. То, в чем один экономист видит объективную науку, другому представ-

ляется метафизикой. Кажется, невозможно прийти к окончательному заключению относительно любой отдельно взятой экономической теории, что она свободна от идеологии, или же точно и безоговорочно обозначить идеологические элементы как таковые. Даже такие, казалось бы нейтральные, области экономического анализа, как теория производства и методика максимизации в заданных условиях, хотя и являются *относительно* неидеологическими, вместе с тем предполагают выработку отправных посылок, касающихся конкретной спецификации вводимых ресурсов и результатов (например, трактовка человека как фактора производства), а также использования определенного критерия максимизации.

Классическим примером столкновения взглядов в экономической литературе служит дискуссия вокруг теории предельной полезности. По мнению Шумпетера, эта теория должна быть нейтральной, лишенной каких-либо политических оттенков. Он считал, что доктрина максимального удовлетворения — это безобидная тавтология. Напротив, Робинсон полагает, что теория предельной полезности принята в качестве определенной идеологии, призванной положить конец влиянию прочих идеологических концепций; что эта теория претендует на то, чтобы снять моральную проблему, однако она вся пропитана идеологией *laissez-faire*. Мик убеждает, будто в этой теории содержатся элементы истины, будто в анализе, проведенном Хиксом, нет явно выраженного мотива защиты капитализма и будто невозможно строго логически вывести из концепции предельной полезности и анализа на основе кривых безразличия политические или этические выводы. Вместе с тем он полагает, что эта теория играет определенную политическую роль: она способствует отходу от рассмотрения социально-экономических отношений между людьми. Она может считаться идеологически нейтральной лишь при сугубо изощренном ее толковании, фактически же она внесла важный вклад в защиту капитализма.

Следовательно, возникает вопрос: как нейтрализовать идеологический элемент в теории предельной полезности? Может быть, достаточно выяснить, чьи интересы довлеют в той или иной ситуации (с помощью соответствующего обоснования), — другими словами, открыто поставить проблему структуры. (Все зависит от того, что еще содержится

в самом анализе и на что он нацелен.) Однако обращаться к структурным аспектам — значит уже вступить в сферу влияния идеологии.

Идеологические элементы в экономической науке

Отбор примеров существования идеологических элементов в экономическом анализе — дело спорное, но приведенные ниже случаи вполне логично рассматривать как иллюстрацию такого рода. Неоклассическая школа, кейнсианство, монетаризм, марксизм и институционализм — все эти направления экономической мысли представляют собой в большей или меньшей мере неопределенные, но относительно обособленные парадигмы. Все они функционируют как идеология, выступая одновременно в качестве познавательных систем и в качестве выражения систем ценностей. Само определение центральной проблемы экономической науки (например, распределение ресурсов или организация и управление) носит идеологический характер. Теории производства, капитала и прибыли предполагают логическое обоснование и оправдание капиталистической системы и капиталистических доходов (о чем свидетельствует «спор двух Кембриджей»). Теоретическая трактовка и анализ таких системных единиц, как национальное государство и корпорация, а также анализ дихотомии частного и общественного, системы заработной платы и свободной конкуренции пронизаны идеологией. Теория цен, включая теорию предельной полезности, концепция богатства, макроэкономическая теория и теория денег идеологичны насквозь. То же относится и к концепции рыночной экономики, организуемой системой цен, и к концепциям суверенитета потребителя, оптимально функционирующих рынков, добровольного обмена и т. д. Как индивидуалистический, так и коллективистский методологические подходы могут содержать элементы идеологии; в самом деле, они представляют собой идеологию в ее познавательной функции. Идеологический характер носят сами понятия социализма и капитализма. Учебникам по микро- и макроэкономическому анализу присуща тенденция проводить различие между позитивным и нормативным экономическим анализом, претендовать на способность воплощать нормы позитивного экономического анализа, а также предлагать критерии

оптимальности и рекомендации для государственной политики, что, во всяком случае, является делом, неотделимым от идеологии. Наконец следует отметить, что идеология проникает в экономический анализ в различной степени и в разных формах (так, между собой различаются неоклассическое направление в целом и чикагская школа как его вариант) и что одну и ту же теорию можно выразить как в уточненной, так и в вульгарно-примитивной форме.

Некоторые нерешенные проблемы

Проблема роли идеологии в экономическом анализе, взятая как целое, по-видимому, так и останется нерешенной, но можно выделить ряд частных проблем. Одна из них — содержательное изучение альтернативных интерпретаций идеологического элемента, содержащегося «внутри» конкретных экономических теорий и концепций. Решение этой проблемы сопряжено со следующими трудностями: не исключено, что любая идея может рассматриваться как средство обоснования идеологических позиций; трактовка идеологической позиции в определенной мере обусловлена конкретной точкой зрения интерпретатора; наличие взаимозависимости между соперничающими идеологиями (каждая из них ограничена, и они, как правило, имеют определенное содержание лишь в контексте данного идеологического противостояния); идеологии представляют собой не полностью завершенные, целостные системы, а скорее «процессы» формирования представлений и оценок, «процессы», подверженные постоянным пересмотрам и изменениям; наконец, при данном гетерогенном и изменчивом статус-кво все идеологические системы содержат элементы, которые обосновывают или могут быть использованы для обоснования как преимущества, так и перемены.

Вторая частная проблема состоит в том, что экономисты, по существу, упустили из виду, какое значение имеет процесс формирования социальных ценностей, не изучали соотношения ролей экономической теории и рынка как взаимодействующих сил. Уяснение экономической действительности и уяснение процесса формирования ценностей (составной части этой действительности) — два важных направления человеческой деятельности. Суще-

ствуется стремление разъединить эти процессы и в то же время ожидать, что они будут воздействовать друг на друга.

В-третьих, остается проблема, как в наш век, проникнутый духом позитивной науки, осуществлять содержательное исследование метафизических элементов в экономическом анализе.

В-четвертых, роль самой идеологии как зависимой и независимой переменной в общем экономическом равновесии — эта та область экономической теории, которая пока остается за пределами изучения.

В-пятых, в мире, где правят интеллект и сила, опасно верить во всемогущество слов. Когда речь идет об идеологии, возникает тенденция создавать «сверхинтеллектуализированную» картину мира. Похоже, однако, что как идеология, так и сила имеют больший вес в экономической политике и в историческом процессе по сравнению с влиянием чистой теории.

Шестая проблема — определение значения таких понятий, как класс, власть и отношения собственности.

Седьмая проблема связана с воздействием на структуру и содержание познавательного процесса специальных математических методов, используемых в экономическом и эконометрическом анализе.

Наконец, разграничение теории как выражения знания, как орудия социального контроля и как средства духовного утешения — неразрешимо трудная проблема, которая влечет за собой возникновение вопросов о природе знания и об отношении знания к функциям веры.

Современное состояние вопроса об идеологии в экономическом анализе

Хотя широкие обобщения чреваты упрощением, представляется уместным отметить следующее. Сегодня (в отличие от того, что было в прошлые годы) утвердилась сравнительно умудренная позиция в отношении присутствия идеологических элементов, их идентификации и путей их проникновения в экономический анализ. Частично преодолена трактовка идеологии как иллюзорного сознания. Все большее признание получает триединый подход к экономической теории: как к средству познания, социального

контроля и духовного утешения. Сохраняется вера в то, что экономисты способны контролировать (тем или иным способом) влияние идеологии и возвышаться над идеологическими пристрастиями, но вместе с тем широко распространено неверие в то, что можно полностью исключить идеологию из экономического анализа. Сегодня задачу видят скорее в том, чтобы выявлять ценностные ориентации и идеологические элементы, нежели устранять их, хотя имеются значительные разногласия по вопросам, касающимся идентификации и определения идеологических элементов, а также оценки их характера. Наконец, немало споров ведется и о том, какими принципиальными и инструментальными ценностными критериями следует пользоваться в экономическом анализе и экономической политике.

Мичиганский университет

¹ Под «методологическим индивидуализмом» подразумевается точка зрения, согласно которой наиболее адекватные или эффективные знания в области общественных наук получены путем изучения отдельно взятых индивидуумов, а под «методологическим коллективизмом» — точка зрения, согласно которой такие знания служат результатом изучения групповых феноменов или процессов. Понятия «нормативный индивидуализм» и «нормативный коллективизм» относятся к тем группировкам политико-экономических воззрений, которые обычно обозначаются как «индивидуализм» и «коллективизм».

² Релятивисты подчеркивают, что развитие теории обусловлено социальными институтами, политикой, идеологией и случайными обстоятельствами. В этом плане значимость, или истинность, собственно теории, согласно релятивистской концепции, более или менее ограничена. Абсолютизация же означает, что развитие теории рассматривается прежде всего под углом зрения автономной внутренней логики самой этой теории, построения и проверки моделей, включая влияние факторов, связанных с функционированием данной научной дисциплины. При таком подходе значимость, или истинность, теории не зависит от воздействия социальной среды и случайных моментов, только бы эта теория была научно обоснована и подтверждена.

³ Г. Эбкерием рассматриваются следующие свойства всякой системы идеологических убеждений: перцепционная (perceptual) избирательность, рационалистический подход, скриптуализм, нормативная уверенность, трансцендентализм, тактическая ориентация, политическая социализация, воздействие на эмоции, редукционизм, персонализация и стратегический характер оценок. См.: Abcarn G. Political Deviance and Social Stress. — B: Scott J. P. and Scott S. F. (eds.). Social Control and Social Change. Chicago, University of Chicago Press, 1971, p. 141—144. Р. Дж. Мон-

сен перечисляет основные характерные черты идеологии: избирательность в отношении рассматриваемого объекта доказательств и средств логического анализа; тенденция к упрощению, даже чрезмерному; использование языковых средств для эмоционального воздействия; ограничение смыслового содержания до такого предела, чтобы оперировать лишь тем, что является общепризнанным. Монсен перечисляет атрибуты идеологии, необходимые для того, чтобы она успешно выступала в роли социальной религии: необходимость выражать определенную утопическую цель; использование элемента детерминизма и предопределенности; нарочитое отсутствие ясности в формулировании конечных целей или желаемого положения дел; всяческое подчеркивание важного значения лояльности в отношении определенной группы. См.: M o n s e n R. J., Jr.— В: Modern American Capitalism: Ideologies and Issues. Boston, Houghton Mifflin, 1963.

⁴ S h a c k l e G. L. S. The Years of High Theory. New York, Cambridge University Press, 1967, p. 286—289.

24. НАСЕЛЕНИЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Ричард А. Истерлин

Как полагали представители классической школы на заре XIX в., предназначение экономики состоит в предсказании перспектив будущего общественного развития. В те времена экономическая мысль органично сочетала изучение проблемы роста численности населения и анализ технологических изменений. Впоследствии, однако, усилия ученых постепенно сосредоточились на краткосрочных аспектах проблемы распределения ресурсов в условиях неизменности демографических и технологических факторов. Широкое хождение получила точка зрения В. С. Джевонса, провозгласившего в своей работе, что «вопросы народонаселения никак не связаны с непосредственно экономическими проблемами»¹. Из года в год студенты, готовившие себя к деятельности на ниве экономической науки, штудировали учебники, где почти не встречалось слово «население». И только сравнительно недавно, когда перед экономикой снова встали проблемы развития общества в долгосрочном аспекте, изучение народонаселения сделалось насущной и серьезной (хотя пока и не центральной) темой исследований. Интересно отметить, что это произошло в основном за счет включения вопросов народонаселения в проблематику распределения ресурсов.

Последствия роста населения

Расход и закат классической теории

Если судить по ставшему популярным образу «демографического взрыва», о котором упоминали задолго до Мальтуса многие авторы, то можно утверждать, что экономические последствия роста населения поразительно очевидны. Считалось, что естественный прирост населения

в перспективе намного превзойдет возможности увеличения выпуска продукции из-за ограниченности земельных ресурсов. Мальтус так писал об этом: «Расселяясь по всему свету, род человеческий будет увеличиваться так же, как возрастает числовой ряд: 1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256, а средства к существованию могут возрастать только так: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9. Через пару веков рост численности населения будет соотноситься с увеличением жизненных благ как $256 : 9$ »².

Сегодняшние студенты-экономисты легко распознают здесь решающую роль закона убывающей производительности, неявно обусловившего вывод Мальтуса. Возникает законный вопрос: если люди одинаково хорошо и работают, и потребляют, то почему росту численности населения, вызывающему увеличение производства, не может соответствовать такой же рост потребления? Ответ на него дает закон убывающей производительности (или закон изменения соотношения факторов, как его иногда называют). Рост численности населения при ограниченных земельных ресурсах означает, что на одного работника будет приходиться все меньше обрабатываемой земельной площади, и это, при прочих неизменных условиях, приведет к падению объема производимой продукции на одного человека. По Мальтусу, подобный процесс будет продолжаться до тех пор, пока не разразится голод и болезни («позитивное ограничение») или пока рост населения не будет сдерживаться путем ограничения браков («превентивное ограничение»).

Экономисты сразу поймут слабость подобного довода, заключающуюся, как это часто бывает, во фразе «при прочих неизменных условиях». Закон убывающей производительности справедлив в условиях неизменной технологии. Ясно, что негативное воздействие на производительность труда изменения в соотношении факторов, а именно уменьшения доли обрабатываемой земли на одного работника, может быть компенсировано развитием техники.

Мальтус предложил свою теорию в Англии в начале XIX в., т. е. по существу, в доиндустриальную эпоху. А к середине XIX в., когда Джон Стюарт Милль приводил классическую политэкономия в систему, технологический прогресс вызвал революцию в сельском хозяйстве, промышленности и торговле, — революцию, которую иссле-

дователям нельзя было игнорировать. Но Милль ухитрился остаться верным классической традиции с помощью эмпирического умозаключения о возможном воздействии развития техники на убывающую производительность. «Процесс совершенствования методов сельскохозяйственного производства и получения новых знаний в данной области происходит весьма медленно. Еще медленнее осуществляется распространение таких методов и знаний. Характерной чертой изобретений и открытий является их нерегулярность, в то время как рост капитала и численности населения происходит непрерывно... Имеется много стран, где темпы роста капитала и численности населения весьма незначительны, а совершенствование сельскохозяйственного производства происходит там еще медленнее. Почти повсеместно динамика численности населения повторяет динамику процесса совершенствования сельскохозяйственного производства и практически сразу же сводит на нет все его результаты»³.

Следовательно, согласно Миллю, закон убывающей производительности должен постоянно доминировать. Более того, «конец света» не так уж далек: по мнению Милля, до «состояния застоя» рукой подать, и «мы всегда находимся рядом» с ним⁴.

В действительности теперь, спустя уже более века со времен Милля, все обстоит наоборот. В Северной Америке и Европе площадь сельскохозяйственных угодий сокращается, тогда как производство продукции земледелия растет — столь значительно влияние современной технологии. В США в 1970 г. площадь обрабатываемых земель была на 15% меньше, чем в 1940 г., а объем продукции возрос на 70%⁵.

Сомнительность эмпирических обобщений Милля о характере взаимного влияния технологического прогресса и убывающей производительности со всей очевидностью обнаружилась еще до конца XIX в., а вместе с этим ослабло и доверие к закону народонаселения Мальтуса. Так, уже ведущий экономист-немарксист конца прошлого века Альфред Маршалл был убежден в важности технологического прогресса. «...Хотя доля, вносимая природой в производство продукции, подчиняется закону убывающей производительности, — писал он, — доля, определяемая человеком, подчиняется закону возрастающей производительности»⁶. «Человек» у Маршалла выступает как персонифи-

кация факторов (прогресса технологии и экономии, вызванного расширением масштабов производства), обеспечивающих рост производительности труда.

Точка зрения Мальтуса была опровергнута не только реальностью технологического прогресса, но и всем ходом развития общества. Мальтузианская теория народонаселения подвергалась резкой критике со стороны марксизма; ее часто использовали политические деятели консервативного толка в попытках обосновать свое социальное статус-кво. Критика эта была спровоцирована самим Мальтусом, который с помощью исходных положений своей теории опровергал взгляды Кондорсе и Годвина, считавших возможным улучшить человеческую природу посредством совершенствования социальных институтов. Полагая законы человеческой природы естественными и неизменными, Мальтус утверждал: «Совершенно невероятно... что низшие классы общества когда-либо перестанут нести бремя нищеты», — и заявлял: «Основные и постоянные причины бедности мало связаны или почти не связаны с формами правления или с неравномерным распределением собственности»⁷.

Одновременно с резким выступлением Маркса ортодоксальные экономисты (Джевонс и представители австрийской школы) проявляли возрастающий интерес к проблемам распределения ресурсов. Вероятно, это было частично обусловлено растущими сомнениями в надежности экономических предсказаний, содержащихся в трудах как классиков, так и Маркса. В какой-то степени интерес этот был вызван и особенностями интеллектуального климата в экономической науке. А он был таков, что постепенно осознавались возможности точных математических методов анализа, позволяющие строго увязать между собой демографические и технологические факторы.

Наконец, интерес, проявляемый экономистами к проблеме народонаселения, был обусловлен новыми тенденциями в динамике населения в конце XIX в. Коэффициент смертности, который в большинстве стран Северной и Западной Европы снижался незначительно, вдруг начал быстро падать, а вслед за ним так же быстро упала и рождаемость. Начался современный демографический период, характеризующийся сменой высоких коэффициентов смертности и рождаемости низкими. В западном мире установился новый демографический режим, темп роста числен-

ности населения все больше уменьшался, и казалось, что прежние проблемы народонаселения отошли на задний план. В самом деле, в 30-х годах коэффициент прироста населения снизился настолько, что возникли опасения в возможности «недонаселения». Некоторые ученые всерьез рассуждали о «самоубийстве расы», т. е. о постепенном исчезновении с лица Земли западного человека из-за неадекватного воспроизведения им потомства; таким образом, появились опасения, совершенно противоположные тем, что высказывались 100 лет назад.

Современные проблемы

После второй мировой войны в некоторых западных странах темпы роста численности населения резко увеличились, что было обусловлено подъемом рождаемости. Сам по себе бум рождаемости не вызывал особого интереса у экономистов, и, случись подобное при других обстоятельствах, теория населения до сих пор оставалась бы бесплодным направлением в экономической науке⁸.

На протяжении почти всей истории экономика в ряду других наук была далеко не главной дисциплиной, ибо ее практические рекомендации относились в основном к западным странам. После второй мировой войны задачи развития стран Азии, Африки и Латинской Америки с низким душевым доходом возродили интерес к вопросам народонаселения. При этом мальтузианская теория неявно всегда играла свою роль. Типичная позиция экономистов по отношению к ней была такой: если эта теория неверна для индустриально развитых стран, то она вполне подходит для таких стран, как, например, Индия. А как только Индия вместе с близкими ей по уровню развития странами пробудилась, как только вновь встала задача объяснить причины бедности и задача борьбы с ней, мальтузианская теория была вытащена на авансцену, наряженная, разумеется, в более строгий и лишенный наивности наряд, соответствующий требованиям науки сегодняшнего дня.

Как мы уже видели, в традиционной мальтузианской теории подчеркивалась ограниченность естественных, особенно земельных, ресурсов; отсюда делался вывод, будто продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности, приходящаяся на душу населения, должна все больше убывать. В новых вариантах эта теория изучает взаимо-

связь не столько между природными ресурсами и населением, сколько между воспроизводимым капиталом (сооружениями, оборудованием, запасами) и населением. Предполагается, что объем воспроизводимого капитала не постоянен, а растет средними темпами, которые могут меняться в зависимости от доли инвестиций в национальном доходе. Если бы численность населения и трудовых ресурсов все время оставалась неизменной, то объем капитала и, следовательно, выпуск продукции на одного занятого возрастали бы средними темпами. Однако при *росте* населения и трудовых ресурсов объем капитала в расчете на одного рабочего увеличивается медленнее (требуются добавочные средства для поддержания на постоянном уровне объема капитала в расчете на одного занятого), в результате чего рост выпуска продукции на одного рабочего замедляется. Согласно этой точке зрения, высокие темпы роста численности населения служат причиной не только снижения *уровня* выпуска продукции на одного занятого, но и причиной снижения темпов роста этого выпуска — чем быстрее растет население, тем медленнее растет объем выпускаемой продукции в расчете на одного занятого⁹.

Как и в прошлом, мальтузианский подход сделался объектом критики. Наиболее часто встречающийся контраргумент связан с экономикой, обусловленной расширением масштабов производства и развитием специализации. Для любого действующего производственного предприятия характерно стремление к определенным, оптимальным в каждый период масштабам производства. Эти масштабы неодинаковы для разных предприятий. Если население стран немногочисленно, то для некоторых отраслей внутренний рынок не может обеспечивать наиболее эффективные масштабы производства. Переход от анализа отдельной отрасли к анализу экономики в целом позволяет рассмотреть выигрыш в производительности, обусловленной возросшими масштабами производства. Дж. Стиглер писал об этом так: «Большая экономика может культивировать специализацию бесчисленными способами, которые недоступны для малой (закрытой) экономики. Рабочие могут здесь обучаться многим четко определенным профессиям. В деловом мире могут открываться предприятия, занимающиеся сбором информации о ценах на нефть, ремонтом устаревшего машинного оборудования, печатанием кален-

дарей или рекламой промышленного оборудования. Транспортная система может развиваться до таких масштабов, что будет функционировать множество видов транспорта, включая трубопроводы, особые типы химических контейнеров и т. п.»¹⁰. Экономисты нередко высказывали мнение о том, будто экономия, обусловленная расширением масштабов производства, особенно характерна для высоко развитой экономики США.

В качестве возражения было выдвинуто мнение, согласно которому той или иной стране не обязательно иметь многочисленное население для реализации всех ее целей, если эта страна желает участвовать в международной торговле. Посредством специализации в отдельных сферах экономической деятельности и путем товарообмена с другими странами любая страна может достичь высокого уровня экономического развития. Сегодня это один из важных аргументов в защиту таможенных союзов и зон свободной торговли, созданных небольшими развивающимися государствами. Из сказанного ясно, почему некоторые страны с немногочисленным населением, такие, как Швейцария, Норвегия, Финляндия, Дания, Израиль и Новая Зеландия, входят в число богатых стран мира. Но убедиться в справедливости этого аргумента еще не значит опровергнуть утверждение, будто рост численности населения в том или ином регионе увеличивает возможности для реализации производственных целей.

Против мальтузианцев выдвигается еще одно возражение. Утверждают, что ускоренный рост численности населения (или его естественный прирост) способствует экономическому развитию, поскольку растущие размеры семьи сказываются на побуждениях людей. Пусть первоначально коэффициент прироста населения равен нулю в той или иной стране и пусть детская смертность существенно снизилась, например в результате успехов здравоохранения. Следовательно, увеличивается доля несовершеннолетних иждивенцев, а спустя некоторое время возрастет приток рабочей силы. Полагая, что технология не изменилась, придем к следующему выводу: увеличение числа занятых понизит выпуск продукции и объем потребления в расчете на душу населения.

Здесь уместно спросить: почему забыты предостережения Мальтуса? Ведь ясно, что увеличение числа иждивенцев грозит снижением уровня потребления, да и вообще

препятствует прогрессу. Смирятся ли люди с таким положением? Или угроза, вызванная «перенаселением», вынудит их изменить свое поведение?

Альтернатива пассивному ожиданию состоит в изменении производственной политики, например в принятии новой технологии или в увеличении сбережений для расширения капиталовложений в производственные фонды. «Перенаселение», вызванное снижением смертности, может побуждать людей к упорному труду, получению новых знаний, накоплению капитала и внедрению новых методов производства. Из современных представителей этих взглядов можно назвать Колина Кларка, Альберта О. Хиршмана и Эстер Боусруп¹¹. Боусруп, например, доказывает, что сельскохозяйственная техника, считавшаяся обычно передовой, приводила к росту затрат труда на единицу продукции. Вот она — плата за прогресс! Опыт показывает, что в странах, где были возможности применять более передовые методы хозяйствования, их внедрение наталкивалось на сопротивление, покуда плотность населения благодаря его естественному приросту не увеличивалась до такой степени, что такие методы становились необходимыми для поддержания уровня потребления. Нововведения вызывали появление новых трудовых навыков и другие изменения, способствующие непрерывному экономическому росту. Независимо от того, принимаются подобные аргументы или нет, достаточно ясно, что появление и развитие новых форм экономической деятельности могут служить «ответом» на рост населения.

Заметим, что взгляд на человеческую природу, принятый в таких исследованиях, разительно отличается от мальтузианских представлений, ибо, согласно последним, человеческое поведение совершенно аналогично поведению животного. Здесь же делается акцент на способности людей принимать решения, основанные на осознании и оценке изменяющихся условий существования. В современном экономическом анализе эта концепция тесно связана с так называемым принципом Дьюзенберри — Модильяни, представляющим собой попытку выявить опытным путем влияние сложившихся потребительских стандартов на поведение потребителя¹². Изменения, происходящие в заостренных, «статичных» обществах, обусловлены главным образом такими случайными обстоятельствами, как, например, перемена климата, а поведение

людей здесь всецело определяется обычаями и традициями. Такое развитие возможно, если косная социальная среда почти не меняется от поколения к поколению, а посему нет нужды в новых идеях. Но когда резкие прогрессивные изменения приводят к уменьшению детской смертности, то размеры семей увеличиваются по сравнению с обычным уровнем и появляется угроза материальному благополучию людей. Как говорят экономисты, сложившаяся (*ex post*) ситуация оказывается совсем не такой, какую ожидали (*ex ante*). При таких обстоятельствах требуется, чтобы каждая семья по-новому взглянула на ситуацию и оценила ее. Вместо того чтобы механически следовать обычаям, семьи могут принимать нетрадиционные решения в таких областях, как политика сбережений или политика нововведений.

Очевидно, что, рассуждая таким образом, нельзя прийти к выводу, будто экономическое развитие непременно обусловлено увеличением прироста населения. Подобные рассуждения ставят под сомнение ту мысль, что человек даже под угрозой голодной смерти будет равнодушно плодить себе подобных без всяких попыток изменить свое положение. И хотя процесс перемен часто протекает болезненно, издержки по приспособлению к ним могут быть сведены к минимуму, а доход на душу населения останется на прежнем уровне или слегка возрастет. Ясно, что перемены в поведении потребителей (если они происходят) вызваны множеством взаимосвязанных причин, которые включают развитие образования, доступность информации и, что, вероятно, самое главное, изменения институциональной структуры общества, затрагивающей социальную мобильность и доступ к благам.

Анализ фактических данных

Хотя теоретически рост населения может вызвать уменьшение или увеличение душевого дохода, наличие фактов того или иного свойства в реальной жизни производит столь огромное впечатление на умы, что затемняет истинное положение дел. История двух последних веков на примере многих стран показывает, что возможны различные модели роста численности населения, учитывающие временные и пространственные характеристики.

К сожалению, сравнительно немного было сделано для тщательного изучения накопленного опыта и использования его в целях экономического развития. И все-таки возможно поставить вопрос: насколько полезны имеющиеся данные, можно ли с их помощью выявить какую-нибудь устойчивую взаимосвязь между колебаниями роста численности населения и изменениями прироста продукции на душу населения? Этим вопросом придется ограничиться, так как все попытки выявить роль других существенных факторов (в различных странах и в разные эпохи), которые скрывают истинные взаимосвязи, приводят к неудаче. Впрочем, если рост численности населения достаточно тесно связан с этими прочими факторами, есть основания ожидать, что такую взаимосвязь удастся выявить, сведя информацию в шахматную таблицу. К сожалению, оценок душевых доходов даже для нашего века (не считая данных за несколько последних лет), как правило, найти нельзя; опыт же показал, что на коротких временных интервалах долгосрочные тенденции выявить не всегда возможно.

В табл. 1 собраны последние данные по темпам роста численности населения и по душевым доходам для более чем 50 развивающихся стран с численностью населения не менее 1 млн. человек. Анализ таблицы показывает, что с 1959—1961 гг. (когда темпы прироста численности населения в большинстве этих стран были тогда самыми высокими за все время наблюдений) душевой доход почти повсеместно возрос (см. строку 1). Более того, если взять Индию — страну, где накоплена статистика доходов за большой период времени, — в качестве показательного примера, то есть основания утверждать, что в некоторых странах темпы роста душевого дохода значительно увеличились по сравнению с началом века¹³. Следовательно, увеличение в последние годы темпов роста численности населения не помешало возрастанию душевого дохода, а быть может, и сопровождалось ускорением роста последнего.

Возникает вопрос: хотя в большинстве случаев душевой доход увеличивался, значит ли это, что для стран с относительно низкими темпами роста душевого дохода характерны высокие темпы роста численности населения и наоборот? Из таблицы ясно, что убедительных доказательств наличия сколько-нибудь существенной прямой или обрат-

**Распределение развивающихся стран в зависимости
от темпов роста реальных доходов на душу населения
и от коэффициентов прироста численности населения
за период с 1959—1961 по 1966—1968 гг.**

| Коэффициент прироста населения (% в год) | Всего стран | Коэффициент прироста реальных доходов на душу населения (% в год) | | | | | | |
|---|----------------|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | отри- ца- тель- ный рост | 0—0,9 | 1—1,9 | 2—2,9 | 3—3,9 | 4—4,9 | 5—5,9 |
| Всего стран | 50 | 6 | 5 | 14 | 14 | 6 | 3 | 2 |
| 3,5 и более | 4 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 |
| 3—3,4 | 17 | 0 | 2 | 5 | 2 | 4 | 3 | 1 |
| 2,5—2,9 | 17 | 2 | 3 | 3 | 6 | 2 | 0 | 1 |
| 2—2,4 | 8 | 2 | 0 | 3 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| 1,5—1,9 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| меньше 1,5 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Примечание. Данные приводятся только по тем странам Азии, Африки и Латинской Америки, по которым имелась достоверная информация. В нескольких случаях информация по одной из двух позиций в таблице была недостоверной. Тогда воспроизводились повторно данные ближайшего периода.

Источник. Organization for Economic Cooperation and Development, National Accounts of Less Developed Countries, 1959—1968. Paris. June, 1970.

ной зависимости между темпами роста численности населения и душевого дохода нет. Высоким темпам роста душевого дохода соответствуют (см. табл. 1) как высокие, так и низкие темпы роста численности населения. То же наблюдается и в отношении низких темпов роста душевого дохода. Проведение подобного анализа на примере развитых стран позволило бы выяснить, что в странах, где душевой доход растет высокими темпами, темпы роста численности населения низки. Но если вернуться к периоду, предшествующему первой мировой войне, и аналогичным образом исследовать положение дел как в развитых, так и в развивающихся странах, то можно получить совершенно противоположные выводы: в тех странах, где темпы роста душевого дохода высоки (сегодняшние развитые страны), были, как правило, выше и темпы роста численности населения ¹⁴.

Итак, в целом можно заключить, что простое эмпирическое исследование соотношения экономического роста и роста численности населения, как, впрочем, и теоретизирование аргументов, малоубедительно. Нет никаких доказательств того, что уровень душевого дохода изменяется в соответствии с повышением или понижением темпов роста численности населения. Более того, как выясняется из простого сопоставления данных, темпы роста численности населения слабо связаны с прочими факторами роста.

Простые и по своей сути обобщенные теории и факты, которые мы рассмотрели, не позволяют сделать каких-либо четких выводов о том, как увеличение численности населения в современных развивающихся странах воздействует на экономический рост. Поэтому, вероятно, современные исследования нацелены на решение довольно узких специфических проблем, таких, как воздействие роста численности населения на изменение степени зависимости страны, изменение доли сбережений национального дохода, занятость рабочей силы и т. д. Это делается для того, чтобы разработать более сложные модели и испытать их на фактическом материале¹⁵. Возможно, на таком пути и будут совершены новые открытия.

Причины роста численности населения

Рост численности населения непосредственно обусловлен рождаемостью, смертностью и миграцией населения. Из этих факторов экономисты более или менее систематически изучали только миграцию населения, но она обычно рассматривалась обособленно, независимо от своего влияния на динамику населения¹⁶. Что касается показателя смертности, сторонники мальтузианской теории при обсуждении «позитивного ограничения», накладываемого на рост населения, высказывали соображения о причинах смертности. Но поскольку эта теория в целом была отвергнута, за кадром оказались и вопросы смертности населения. Совсем недавно появилось несколько работ на эту тему, но пока рано судить — случайные это публикации или серьезное возрождение интереса к проблеме¹⁷. Совершенно неожиданно проблема рождаемости, которую упорнее всего игнорировали экономисты, не признавая в качестве полноправной темы исследований, стала проблемой,

в исследовании которой достигнут наиболее значительный прогресс. Экономисты старались обойти проблему рождаемости, как правило, на том основании, что ее существование определяется главным образом социологическими причинами и мало связано с экономическими категориями. Однако уже в нашем веке некоторые данные поставили эту точку зрения под сомнение. Так, была обнаружена устойчивая взаимосвязь между колебаниями деловой активности и рождаемости. Если предположить, что причиной служит улучшение экономических условий, а следствием — рост рождаемости, то подобная взаимосвязь проявляется с некоторым запаздыванием, т. е. улучшение экономической ситуации приводит к росту числа зачатий, а затем спустя определенное время увеличивается число новорожденных. В этой связи можно сослаться на серию обследований американских семей, посвященных изучению проблем рождаемости. (Эти обследования начали проводиться в США незадолго до второй мировой войны.) Анализ результатов обследований наводит на мысль о взаимосвязи между экономическими факторами и рождаемостью (например, при рассмотрении ситуации, когда финансовые соображения влияют на решение семьи о том, иметь или не иметь ребенка), хотя в целом эти результаты отнюдь не были определенными и однозначными.

Быть может, отчасти эмпирические наблюдения, а отчасти прирожденная тяга экономической науки к интеллектуальным приукрашениям способствовали тому, что некоторые экономисты (среди них наиболее известны Гарри С. Беккер и Харви Лейбенштейн) выдвинули идею о том, что поведение людей, связанное с вопросами рождаемости, следует анализировать с позиций теории принятия решений; эту теорию они развивали в русле концепции потребительского выбора, рассматривая в качестве субъекта потребления отдельно взятую семью¹⁸. Ход их рассуждений был следующий.

Предположим, что семья рассматривает детей как разновидность потребительского блага, которое в общем случае удовлетворяет ее потребности аналогично другим экономическим благам. Намерение родителей иметь детей может быть описано в терминах кривых безразличия, при этом на графике по одной оси откладывается количество детей, а по другой — количество предметов потребления. Произвольно выбранная точка на графике говорит

о некоей степени удовлетворения семьи конкретным сочетанием количества детей и потребительских благ. Возможен вопрос о соответствующей «цене» на детей. Такая «цена» включала бы «дисконтированную» стоимость различных расходов, которые требуются, чтобы поставить детей на ноги, учитывая «вмененные издержки» по уходу за ребенком (нужно принять во внимание и возможный «вклад» ребенка в доход семьи). Вместе с ценами на товары и семейным бюджетом такие стоимостные оценки образуют линию бюджетных ограничений. Взаимодействие подобных внешних ограничений с кривыми безразличия, построенными на основе субъективных решений, определит тот набор детей и потребительских благ, которые наилучшим образом должен удовлетворять потребности семьи с учетом различных вкусов, цен и доходов ее членов. Если относительная «цена» детей повысится (например, потому, что «цена» воспитания возросла выше обычной средней цены потребительских благ), то оптимальный набор благ сместится по графику в сторону большего количества товаров и меньшего числа детей.

Если кто-то убежден, что товары «привлекательнее», чем дети, то повторится то же самое. Если, наконец, уровень семейного дохода увеличивается, оптимальный набор будет включать больше детей и больше товаров, хотя приращения не обязательно будут пропорциональными. Таким образом, в состоянии равновесия число детей изменяется прямо пропорционально семейному доходу и отношению цен потребительских благ к «ценам» детей и обратно пропорционально степени предпочтительности этих благ перед детьми.

Конечно, принятие родителями решения о рождении нового ребенка не выглядит таким в высшей степени рационалистическим процессом. Однако некоторые полученные выводы достаточно убедительны. Так, экономическая теория не требует от семьи доскональных расчетов, если она приобретает соответствующие блага (здесь, как правило, применима концепция потребительского выбора). Решение о приобретении благ основывается скорее на грубой оценке потребительских предпочтений при условии многих ограничений модели, строго описанной в формальной теории. Важно, что, если ограничения модели или предпочтения потребителя изменятся, изменится и его поведение, причем в направлении, предсказанном теорией. Сле-

довательно, в ожидании повышения цен на некоторые блага типичная семья стремится заменить их другими благами. Если же доход семьи увеличится, она будет покупать охотнее. Хотя в жизни расчетов никто не производит (реагируют скорее автоматически, чем осознанно), поведение потребителя часто изменяется таким образом, что предпочтения согласуются с ограничениями, рассмотренными в теории. Далее, рассматривая рождаемость, можно сказать, что дети, как и другие блага, — источник удовлетворения потребностей. Действительно, если выясняется, что одна семья отличается от другой жадной приобретения конкретного блага (например, стремлением к поездке в заграничное путешествие), то можно обнаружить и различные градации потребности или склонности к увеличению семьи. Тем более что дети, подобно обычным благам, не бесплатны, и большинство родителей, как показывают обследования, это прекрасно сознают. От расходов на медицинскую помощь женщине по беременности до оплаты обучения ребенка в колледже воспитанию его сопутствует длинная череда затрат, которые болезненно воспринимаются рядовой семьей. Наконец, как разнообразие товары конкурируют между собой в борьбе за доллар семейного дохода, так и дети конкурируют с различными благами. Рождение нового ребенка в данном году может означать отказ семьи от приобретения новой машины или от долгожданного месяца отдыха на побережье. Потребности, цены, доходы — все это влияет на стремление людей иметь ребенка. А если это так, то есть доля истины в том, что родители, решая, иметь или не иметь ребенка, соизмеряют свои желания и возможности (пусть большей частью бессознательно), причем происходит это таким образом, как описывается в экономической теории предпочтения потребительских благ.

При традиционном планировании рождаемости имеется в виду только факт рождения ребенка, тогда как потребительские наборы, представленные кривыми безразличия, учитывают выживших детей, а это число меньше, чем хотели бы родители. Поэтому в ходе анализа в качестве ограничивающего фактора необходимо учитывать факт младенческой и детской смертности. Для семьи, стремящейся иметь определенное число детей, необходимое количество новорожденных должно быть тем больше, чем выше уровень детской смертности в данном обществе.

Действительно, можно допустить, что в прошлом во многих странах уровень младенческой и детской смертности был столь высоким, что родителей не столько волновали «лишние» дети, сколько то, смогут ли они иметь желаемое число детей. В такой ситуации наблюдаемая рождаемость не зависит от экономических мотивов семьи, а определяется ее «естественной плодovitостью», т. е. способностью людей к воспроизводству в условиях, когда рождаемость ничем не сдерживается¹⁹.

Наконец, касаясь существа проблемы, отметим, что наиболее важный ее аспект связан с применением теории потребительского выбора к принятию семьей решений о расширении; тем самым вопросы, связанные с рождаемостью, входят в русло ключевых направлений экономических исследований. Поэтому есть основания верить, что со временем вопросы народонаселения вновь займут важное место в качестве объекта гипотез, изучения и интереса экономистов.

Пенсильванский университет

¹ J e v o n s W. S t. The Theory of Political Economy, 5th ed. (reprint ed.). New York, Augustus M. Kelley, 1965, p. 266.

² Цит. по: The Determinants and Consequences of Population Change, 2 vols. New York, United Nations, 1973, vol. 1, p. 39a.

³ М и л л ь Д ж. С. Основы политической экономики, т. III, с. 43. М., Прогресс, 1981.

⁴ Там же, с. 76.

⁵ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census. Statistical Abstract of the United States, 1974, 95th ed. Washington, D.C., Government Printing Office, 1974, p. 614, Table 1039.

⁶ M a r s h a l l A. Principles of Economics. An Introductory Volume, 8th ed. London, Macmillan & Co., 1920.

⁷ Цит. по: Determinants and Consequences of Population Change, vol. 1, p. 38b.

⁸ Единственным заметным исключением на фоне всеобщего равнодушия к феномену послевоенного «всплеска» рождаемости стала работа: D a v i s J. S. The Population Upsurge in the United States. War-Peace Pamphlet № 12. Stanford, Calif., Stanford University Press, 1949. Саймон Кузнец выдвинул идею о том, что динамика населения в США подчиняется определенной закономерности. Эту тенденцию, получившую впоследствии название «цикла Кузнец», можно наблюдать при рассмотрении больших временных периодов. См.: K u z n e t s S. Long Swings in the Growth of Population and Related Economic Variables.— *Proceedings of the American Philosophical Society* 102 (February 1958), p. 25—52. Этот подход был разобран в работе: E a s t e r l i n R. A. The American Baby Boom in Historical Perspective. National Bureau of Economic Research

Occasional Paper 79. New York, National Bureau of Economic Research, 1962.

⁹ Coale A. J., Hoover E. M. Population Growth and Economic Development in Low-Income Countries. Princeton, N.Y. Princeton University Press, 1964; Spengler J. J. Economic Factors in the Development of Densely Populated Areas.— *Proceedings of the American Philosophical Society* 95 (February 1951), p. 20—53. Эти авторы начали после второй мировой войны изучение экономических аспектов проблемы народонаселения. Одним из предложенных ими подходов является теория так называемой «равновесной неразвитости». См.: Leibenstein H. Economic Backwardness and Economic Growth. New York, John Wiley, 1957; Nelson R. R. A Theory of the Low-Level Equilibrium Trap in Underdeveloped Economies.— *American Economic Review* 46 (December 1956), p. 894—908.

¹⁰ Stigler G. J. Economic Problems in Measuring Changes in Productivity.— B: Conference on Research in Income and Wealth, Output, Input, and Productivity Measurement. Studies in Income and Wealth, vol. 25. Princeton, N.Y., Princeton University Press, 1961, p. 61.

¹¹ Clark C. The First Stages of Economic Growth. United Nations Doc. WPC/WP/347; Hirschman A. O. The Strategy of Economic Development. New Haven, Conn., Yale University Press, 1958, p. 176, 182; Boserup E. The Conditions of Agricultural Growth: The Economics of Agrarian Change Under Population Pressure. Chicago, Aldine, 1965.

¹² Duesenberry J. S. Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge, Harvard University Press, 1949; Modigliani F. Fluctuations in the Saving-Income Ratio: A Problem in Economic Fluctuations.— B: Conference on Research in Income and Wealth. Studies in Income and Wealth, vol. II. New York, National Bureau of Economic Research, 1949, p. 371—443.

¹³ Mukherjee M. A Preliminary Study of the Growth of National Income in India, 1857—1957.— B: International Association for Research in Income and Wealth. Asian Studies in Income and Wealth. New York, Asia Publishing House, 1965, p. 71—103.

¹⁴ Bourgeois-Pichat J. Population Growth and Development.— International Conciliation 556 (January 1966), p. 15.

¹⁵ Kelly A. C. Population Growth, the Dependency Rate, and the Pace of Economic Development.— *Population Studies* 27 (November 1973), p. 405—414, и The Role of Population in Models of Economic Growth.— *The American Economic Review* 64 (May 1974), p. 39—44.

¹⁶ Greenwood M. J. Research on Internal Migration in the United States: A Survey.— *Journal of Economic Literature* 13 (June 1975), p. 397—433; Silbering N. J. The Dynamics of Business. New York, McGraw-Hill, 1943; Kuznets. Long Swing in the Growth of Population; Easterlin R. A. Population, Labor Force, and Long Swings in Economic Growth. National Bureau of Economic Research General Series, № 86. New York, National Bureau of Economic Research, 1968; Kelley A. C. International Migration and Economic Growth of Australia, 1865—1935.— *Journal of Economic History* 25 (March 1965), p. 333—354.

¹⁷ Newman P. Malaria Eradication in Guiana and Ceylon. Ann Arbor, Mich., University of Michigan School of Public Health, 1965; Auster R. D., Leveson I., Sarachek D. The Production of Health: An Exploratory Study.— *Journal of Human Resources* 4 (Fall 1969), p. 411—436; Weisbrod B. A. et al. Disease and Economic Development: The Impact of Parasitic Disease in St. Lucia. Madison, Wisc., University of Wisconsin Press, 1973; Preston S. H. The Changing Relation Between Mortality and Level of Economic Development.— *Population Studies* 29, № 2, p. 231—248.

¹⁸ Becker G. S. An Economic Analysis of Fertility.— B: Universities — National Bureau Committee for Economic Research. Demographic and Economic Change in Developed Countries. Princeton, N.Y., Princeton University Press, 1960; Leibenstein H. Economic Backwardness and Economic Growth. New York, John Wiley, 1957.

¹⁹ В современных исследованиях довольно систематически рассматривается проблема влияния обычаев и склонностей на решения родителей, связанные с деторождением. См.: Schultz Th. W. (ed.). New Economic Approaches to Fertility.— *Journal of Political Economy* 81, part 2 (March/April 1973); Easterlin R. E. An Economic Framework for Fertility Analysis.— *Studies in Family Planning* 6 (March 1975), p. 54—63; Leibenstein H. The Economic Theory of Fertility Decline.— *Quarterly Journal of Economics* 89 (February 1975), p. 1—31; Lindert P. Fertility and Scarcity in America. Princeton, N.Y., Princeton University Press (forthcoming).

25. ТЕХНОЛОГИЯ: БОЛЬШЕ РЕЗУЛЬТАТОВ С МЕНЬШИМИ ЗАТРАТАМИ?

*Мортон И. Камьен,
Нэнси Л. Шварц*

По словам Самуэльсона, «даже дети, подрастая, начинают понимать, что, когда предлагается выбрать одно из двух, нельзя отвечать: «И то, и другое»¹. Однако такими истинами дорожат редко. И каждый из нас в отдельности, и все мы вместе пытаемся их опровергнуть. Мы хотим, чтобы доходы были выше, а свободного времени было больше, чтобы окружающая среда была чище, а источники энергии — дешевле, чтобы у нас были средства от рака и хорошая пятицентовая сигара. Мы хотим, чтобы вещи были и лучше, и дешевле; мы хотим получить больше результатов с меньшими затратами.

Выбрать из двух желаний одно — суровая необходимость; штука в том, как избежать выбора, а получить то и другое. Надежда, что подобный фокус удастся, граничит с верой в чудеса, в кроликов, доставаемых из пустого цилиндра². И все же, как это ни странно, фокус удается благодаря чудесам техники, если выразиться языком телевизионной рекламы.

Под техникой и технологией следует понимать использование известных физических и социальных законов, а также законов поведения людей для производства уже выпускаемых товаров и разработки новых. Прогресс в технике и технологии предполагает углубление научной базы и расширение области ее использования. Первый вид деятельности обычно именуется фундаментальными исследованиями; второй называется исследованиями и разработками (*R & D*). Оба эти теоретически различных вида деятельности на практике тесно связаны друг с другом.

Экономисты уже давно признали, что технический прогресс способен сделать и делает возможным больший выход продукции при заданных ресурсах. Гораздо медленнее шли мы к осознанию того, что скорость и направление технического прогресса зависят от размещения

ресурсов и определяются погоней за прибылью. Представления о технике и технологии как об эндогенном факторе в экономической системе (сродни товарам и услугам) сложились сравнительно недавно — в последние 20—30 лет. История возникновения таких представлений заслуживает интереса.

Прежде считалось, что технический прогресс, грубо говоря, — это нечто случайное и зависит от того, окажется ли нужный человек в нужном месте в нужное время. Полагали, что техническому прогрессу способствует деятельность людей, направленная на увеличение вероятности подобных совпадений. В числе преимуществ, которые дает разделение труда, Адам Смит называл и расширение возможностей для совершенствования технологии производства³. Поскольку, повторяя одну и ту же операцию, работник овладевает ею в совершенстве, увеличивается вероятность того, что исполнение будет совершенствоваться. Для работника стимулом к поиску и внедрению усовершенствований технологического процесса и инструментов служит облегчение собственного труда.

Предложенный некогда Смитом вариант теории «обучения на практике» («learning-by-doing») в приложении к техническому прогрессу подвергался впоследствии лишь незначительным исправлениям, но не коренному пересмотру⁴. Согласно А. П. Аперу, технический прогресс является результатом главным образом накопления мелких усовершенствований⁵. Безусловно, крупные достижения более заметны, и Смит приписывал их людям, которые обладают независимым состоянием и располагают временем для наблюдения и изучения основных закономерностей природы. Типичные представители: Роберт Бойль, открывший закон, названный его именем, Христиан Гюйгенс, построивший первые часы с маятником, Отто фон Герике, который изобрел воздушный насос. Их изобретения были побочным продуктом любознательности этих людей, стремления к знаниям самим по себе. Романтичный, благородный образ изобретателя, некогда доставлявший богатую пищу детскому воображению, по-видимому, продолжает существовать и по сей день, хотя за последнее время он несколько потускнел.

В данном Смитом описании первопричины технического прогресса известную роль играют как ресурсы, так и экономические стимулы. И все же, каким бы проницательным

наблюдателем экономической действительности Смит ни был, ему не удалось объединить оба эти начала в эндогенной теории технического прогресса. У людей, побуждаемых к изобретательству экономическими стимулами, оно выступало как побочный продукт их труда, тогда как те, кто затрачивал ресурсы на эту деятельность, не были заинтересованы в экономическом выигрыше. Пересечение этих двух множеств представлялось пустым Смиту, он не видел людей, которые затрачивают ресурсы на изобретательскую деятельность с целью получения прибыли. Пожалуй, было бы слишком требовать от Смита, чтобы он предвидел этот синтез, поскольку он описывал экономическую действительность, а не занимался предсказаниями с помощью магического кристалла. В самом деле, со времени публикации «Богатства народов» прошло почти сто лет, прежде чем Александер Грейам Белл в Бостоне и Томас Эдисон в Манло-Парк (штат Нью-Джерси) создали исследовательские лаборатории, работающие на промышленность ⁶.

Стимулируемый (induced) технический прогресс

Несмотря на институционализацию исследований для промышленности, взгляды А. Смита на технический прогресс как на процесс по преимуществу случайный господствовали в большей или меньшей степени до конца второй мировой войны. В 1932 г. Джон Р. Хикс доказывал, что существуют экономические факторы, стимулирующие технический прогресс наряду с независимыми факторами ⁷. В частности, Хикс полагал, что стимулируемый технический прогресс будет содействовать сокращению потребности в более дорогих факторах производства ⁸. Уже в 1942 г. Йозеф Шумпетер считал, что изобретательская деятельность подчиняется общим правилам всякой деятельности ⁹. Но подобные идущие вразрез с общепринятой теорией взгляды высказывались сравнительно немногими экономистами-теоретиками и специалистами в области экономической истории. Точка зрения на технический прогресс как на эндогенный фактор не была чуждой экономистам, однако в целом этому вопросу по большей части просто не уделяли внимания. Основные силы иссле-

дователей были сосредоточены на других проблемах, например на проблеме безработицы.

Мысль о том, что технический прогресс поддается управлению, получила распространение среди широкой публики благодаря завершению Манхэттенского проекта создания атомной бомбы¹⁰. Манхэттенский проект объединил усилия специалистов различных областей знания, математиков и инженеров высочайшего класса для достижения совершенно определенной цели. Потребовались научные исследования всех уровней, от «наиболее» фундаментальных до самых что ни на есть прикладных. Драматическая кульминация в осуществлении проекта со всей ясностью показала, что технический прогресс не должен обязательно протекать как неконтролируемый стохастический процесс. Когда позже было решено предпринять высадку человека на Луну, осуществимость такого проекта уже не вызвала сомнений, вопрос был лишь в том, сколько на это уйдет времени. Точно так же в сегодняшних поисках новых источников энергии стоит скорее вопрос «когда», чем вопрос «удастся ли». Нас интересует не столько вопрос, можно достичь этой цели или нет, сколько вопрос, как скоро это удастся сделать.

Вложения в Манхэттенский проект осуществлялись не с целью извлечения прибыли, но повлекли важные последствия для экономики. Манхэттенский проект убедительно продемонстрировал, что технический прогресс может быть достигнут ценой затраты ресурсов. Его разработка положила начало значительному и непрерывно растущему финансированию государством затрат на научные исследования и разработки. С 1941 по 1968 г. общие расходы на научные исследования и разработки в США возросли более чем в 25 раз, и больше половины этого прироста следует отнести на счет государства. Значительный вклад в становление индустрии научных исследований и разработок внесли университеты. Хотя эти «мирские» события не привлекли всеобщего внимания академической науки к эндогенной составляющей технического прогресса, нашлись энтузиасты, занявшиеся поисками источников экономического роста и повышения производительности. В середине 50-х годов появились сенсационные работы М. Абрамовица, С. Фабриканта и Р. Солоу, посвященные воздействию технического прогресса на рост производительности труда¹¹. Солоу утверждал, что двукратное

увеличение производительности труда в несельскохозяйственном секторе экономики США за период 1909—1949 гг. почти на 90% было обусловлено техническим прогрессом. И лишь остальные десять процентов прироста имели источником рост капиталовооруженности труда. Надо признать, что вывод Солоу покоился на таком непрочном основании, как оценка изменений с помощью агрегированной производственной функции. Солоу приписал техническому прогрессу весь прирост производительности труда, не объясняемый увеличением его капиталовооруженности. Последующие исследования Эдварда Ф. Денисона и других (позднее воспроизведенные Чарлзом Кеннеди, А. П. Терлуоллом и М. Исхаком Надири) уточнили результаты анализа Солоу: часть прироста производительности труда была отнесена на счет «обучения на практике», использования более образованной и квалифицированной рабочей силы, а также экономии, связанной с расширением масштабов производства, экономии, вызванной ростом масштабов народного хозяйства¹². Хотя благодаря этим исследованиям оценка «вклада» технического прогресса в рост производительности труда снизилась, роль техники и технологии перестали недооценивать и интерес к этой проблеме не ослабевает по сей день.

Головоломные вопросы

Когда обнаружили, что технический прогресс служит важной эндогенной переменной экономической системы, возник целый ряд вопросов. Какова природа процесса, благодаря которому ресурсы «преобразуются» в технический прогресс? Что представляют собой затраты и результаты этого процесса? Ведет ли увеличение масштабов этого процесса к снижению или росту отдачи? Дает ли он нежелательные внешние эффекты в производстве? Что представляет собой рынок технических нововведений? Способен ли рынок, основанный на свободной конкуренции, обеспечить такое распределение ресурсов, чтобы характер и сроки создания технических нововведений были эффективны? Каково воздействие технического прогресса на структуру рынка? Является ли эффективным распределение государством ресурсов на цели технического прогресса? Как влияет на технический прогресс государственное регу-

лирование нормы прибыли в некоторых отраслях? Существует ли такая структура рынка, которая способна в наибольшей степени благоприятствовать техническому прогрессу? И если да, то устойчива ли она? Чем определяются сроки внедрения новой техники и технологии?

В дополнение к этим вопросам, относящимся преимущественно к области микроэкономики, существуют и макроэкономические проблемы. Как влияет технический прогресс на экономический цикл? Служит ли он источником нестабильности или защитой против застоя в экономике? Как он влияет на распределение доходов между трудом и капиталом? Возрастает или снижается в результате технического прогресса уровень квалификации работников, необходимой для работы по найму за минимальную заработную плату? Как он влияет на структуру международной торговли и платежей? Увеличивает или сокращает технический прогресс разрыв между богатыми и бедными странами? Что предпочтительнее: импортировать технические нововведения или вести разработки у себя в стране?

Все эти и другие вопросы так или иначе изучались на протяжении последних 20 лет. Полный обзор исследований в данной области занял бы слишком много места. Мы уделим основное внимание лишь тем теоретическим и эмпирическим работам, которые посвящены макроэкономическим проблемам. Как будет показано, эти исследования полны разногласий относительно основных понятий и методики расчетов, а результаты их представляются удручающе неубедительными. И все же, памятуя о том, что два десятилетия — лишь десятая часть всего времени существования экономического анализа как науки, можно сказать, что успехи на пути к постижению экономической природы технического прогресса обнадеживают.

Появление информации

Технический прогресс можно рассматривать как появление *новой информации*, касающейся производства товаров и услуг. Он проявляет себя в более экономных, чем прежние, способах производства товаров, а также в новых товарах, эффективнее, чем прежние, удовлетворяющих запросы потребителей. При рассмотрении новой

информации как экономического блага возникает ряд трудностей. Первая из них — сложность измерять информацию с помощью кардиналистской шкалы. Если допустимо утверждение, что в результате некой деятельности появилась новая информация, то невозможно сказать, сколько именно информации появилось. Поэтому прирост информации, появляющийся в процессе исследований и разработок (или других видов деятельности), обычно измеряется косвенно обусловленным им сокращением издержек или увеличением доходов. Использовать такие косвенные оценки также непросто. Чтобы подсчитать общую экономию, надо точно знать, сколько времени будет применяться данный более экономичный метод и сколько единиц продукции будет произведено с его помощью. К тому же необходимо выявить все области использования новой информации. Кроме того, потребление информации не означает ее уменьшения, а повторные открытия ничего к ней не добавляют. В действительности неиспользование информации может вести к ее забвению и, следовательно, ускорять процесс ее амортизации.

Процесс появления информации (иными словами, изобретательский процесс) включает использование наемного труда, чаще всего высококвалифицированного; применение капитала в виде лабораторного оборудования и действующих моделей; а также использование запаса существующей информации. Неопределенность исхода этого процесса и его продолжительности тем выше, чем меньше начальный запас соответствующей информации, которой можно воспользоваться. Результаты осуществления какого-либо проекта фундаментальных исследований более неопределенны, чем проекта совершенствования известного производственного процесса. В силу неопределенности исследование часто ведется несколькими различными путями, и исследователи надеются, что один из них приведет к намеченной цели¹³. Изобретательский процесс занимает, как правило, достаточно длительный период времени. Он представляет собой инвестиционную деятельность: вложение ресурсов происходит в настоящий момент с целью получения в будущем некоторого результата и связанного с ним вознаграждения. Заранее точно не известны ни форма результата, ни время его получения. Изобретательский процесс, кроме того, включает элементы «серендипности» * (*serendipidity*): знаю-

щие и внимательные исследователи могут получить непредвиденные результаты — в дополнение к искомому, а возможно, и вместо них. Например, тефлон — непригорающее покрытие — был получен при разработке улучшенного хладагента ¹⁴.

Хотя процессу появления информации можно дать определение и приписывать ему различные свойства, вопрос о его действительной природе представляется эмпирическим. При переходе от абстрактных понятий «затраты ресурсов» и «выпуск информации» к их конкретному эмпирическому воплощению возникают невероятные трудности. Тем не менее, несмотря на несовершенство методологии измерения затрат и выпуска, на недостаточность соответствующих статистических данных, в результате неутомимых и кропотливых исследований В. С. Комейнора, Э. Менсфилда, А. Филлипса, Дж. Шмуклера, Ф. М. Шерера представление об основных чертах изобретательского процесса стало более четким ¹⁵. Существует тесная положительная корреляция между интенсивностью выпуска в этом процессе и интенсивностью затрат как обычных ресурсов, так и накопленного объема соответствующих знаний. Ускорить темпы разработки того или иного нововведения можно только ценой увеличения издержек. При сокращении сроков разработок издержки могут расти более чем пропорционально росту темпов разработок. Представляется, что изобретательский процесс в малых и средних фирмах осуществляется с большей эффективностью, чем в крупных (с точки зрения величины средних издержек на получение изобретений сопоставимых масштабов). Трудности в области координации исследований, возникающие в деятельности крупных фирм, по-видимому, снижают эффективность их научно-исследовательских работ.

Изобретательство и максимизация прибыли

От характеристики производственной функции для информации перейдем к рассмотрению того, как подходит к изобретательской деятельности фирма, максимизирующая прибыль. С точки зрения фирмы изобретение может оказаться таким, что фирма не сумеет извлечь сопутствующую внедрению этого изобретения прибыль

в полном объеме. Создание новой информации — дорогостоящий процесс, а ее воспроизведение обходится сравнительно дешево. Даже если фирме удастся произвести нужную информацию, остается угроза имитации другими фирмами нового продукта или производственного процесса, разработка которого была сопряжена со значительными издержками. Не исключено, что в условиях конкуренции расчеты фирмы на дополнительную прибыль пойдут прахом. Подобные опасения могут удержать фирму от расходования средств на такого рода деятельность и заставить ее отдать предпочтение иным инвестиционным проектам. Коль скоро фирма проводит научные исследования и разработки, она приложит все усилия, чтобы сохранить в тайне создаваемую новую информацию.

Соблазн получить необычно высокую прибыль благодаря изобретениям побуждает другие фирмы к имитации новых производственных процессов, поэтому будущий изобретатель должен взвесить свои шансы на владение значительной доли обусловленных изобретением доходов. Если информация о технологии производства, применяемой данной фирмой, является полной, производимые ею продукты однородны, а доступ в отрасль свободен и осуществляется без задержек, то для фирмы удержать в своих руках секреты производства и прибыли чрезвычайно трудно. Подобная рыночная ситуация соответствует приводимому в учебниках определению совершенной конкуренции. В действительности подобная ситуация встречается редко. Обычно информация о самых передовых методах производства неполна и распределена неравномерно, продукты дифференцированы, а реакция фирм на получение где-то необычно высокой прибыли происходит с запаздыванием. Основная часть выигрыша фирмы, обусловленного нововведением, реализуется в промежутки времени между моментом появления нового продукта (или процесса) и имитацией его конкурентами. Чем дольше период, в течение которого фирма пользуется монопольным положением на рынке, тем больше величина получаемой благодаря изобретению прибыли и, следовательно, тем выше стимул к быстрейшему его внедрению в производство. Конечно, фирма должна принимать в расчет и обратную зависимость — между скоростью внедрения изобретения и соответствующими издержками. Если бы существенно было лишь балансировать предельные издерж-

ки и прибыль, то проблемы фирмы, связанные с изобретательской деятельностью, были аналогичны проблемам, возникающим во многих других случаях, когда вложение капитала сопряжено с риском. Отличительная черта проблемы изобретательства состоит в том, что как возможные прибыли, так и издержки, понесенные фирмой при разработке нововведения, зависят не только от ее собственных действий, но и от действий ее конкурентов. Если данная фирма замешкается и с внедрением аналогичного изобретения ее опередит конкурирующая фирма, то ее выигрыш может оказаться небольшим или свестись к нулю. С другой стороны, фирма может снизить свои издержки на разработку нововведения, имитируя продукт или процесс, созданный еще где-то.

Что препятствует распространению знаний

Сказанное выше означает, что фирме, которая предполагает создать или уже создает изобретение, чрезвычайно важно располагать сведениями о планах других фирм. И все же, несмотря на промышленный шпионаж и перемещения осведомленных в этой области служащих из одной конкурирующей фирмы в другую, такая информация редко получает широкое распространение. Более того, полнота этой информации ограничивается по крайней мере двумя факторами. Во-первых, поскольку любую конкретную цель можно достичь самыми различными средствами, с нововведением на некотором рынке может выступить фирма, сама к этому рынку в данный момент не принадлежащая. Например, не так давно появившиеся электронные часы были разработаны фирмами, специализирующимися в области электроники, а не производителями обычных часов. Во-вторых, коль скоро самому изобретательскому процессу присуща известная степень неопределенности, конкретные сроки введения новшества конкурентом довольно случайны. Посторонние не могут знать лучше самого исследователя и его фирмы, когда данное исследование будет успешно завершено.

Фирма, функционирующая в условиях неопределенности, в лучшем случае имеет планы действий, рассчитанных на влияние непредвиденных обстоятельств. Для фирмы, разрабатывающей новый продукт или процесс,

возможны несколько линий поведения, если аналогичное нововведение конкурентов появится раньше, чем ее собственное. Она может замедлить, ускорить или прекратить разработку собственного нововведения в зависимости от относительных издержек и отрицательных последствий чужого нововведения. Если фирма выберет последний из трех путей, она может по-прежнему продавать производимую ею продукцию или применять старый технологический процесс, начать разрабатывать новый проект, чтобы перекрыть конкурирующее нововведение, или отказаться от продолжения деятельности в данной области. Принятие решения в этом сложном случае с трудом поддается моделированию в форме, пригодной для сравнительного статического анализа, который применяется по отношению к другим аспектам поведения фирмы, максимизирующей прибыль. Тем не менее в этой области были получены неплохие результаты трудами таких исследователей, как Й. Барзел, Ф. М. Шерер, М. И. Камьен и Н. Л. Шварц ¹⁶. Другой перспективный подход, основанный на предположении, что фирма может «удовлетвориться» достигнутым, разрабатывается в настоящее время Р. Р. Нелсоном и С. Уинтером ¹⁷. В целом эти исследования показывают, что значительный объем текущих прибылей ослабляет стимулы, побуждающие фирму вести разработку новых продуктов или процессов для замены уже существующих. В свою очередь перспективы получения больших прибылей от нововведений или угроза убытков в результате отказа от соответствующих разработок стимулируют изобретательскую деятельность. Далее, можно предположить, что разработка нововведений является элементом наступательной тактики для фирм, стремящихся проникнуть в отрасль, и защитной мерой с точки зрения фирм, которые уже принадлежат к прибыльной отрасли. Как оказалось, умеренная конкуренция (если вероятность успеха соперника не равна ни нулю, ни единице) в наибольшей степени способствует ускоренной разработке нововведений.

Фирма, осуществляющая инновационную деятельность, оказывается в несколько особом финансовом положении. Капиталовложения в научные исследования и разработки отличаются от других типов капиталовложений тем, что неудача может не сказаться на ценности материальных средств. Другими словами, фирма может предоставить

предполагаемому кредитору гораздо меньшее обеспечение, осуществляя проект, связанный с научными исследованиями и разработками, чем, скажем, закупая новое производственное оборудование. Успешная деятельность фирмы в прошлом и хорошая репутация неизбежно играют важную роль в качестве гарантий при финансировании будущего проекта. Для «начинающей» фирмы все это представляет очевидные трудности. Более того, соперничество в создании нововведений ведет к тому, что фирме может показаться невыгодным раскрывать свои планы широкой группе предполагаемых кредиторов. Возможность сохранения тайны создает ей дополнительные преимущества и служит стимулом для развития самофинансирования.

На долю признанных фирм выпадает и ряд других преимуществ. Их репутация и уже созданная рекламная и торгово-распределительная сеть облегчают им проникновение на рынок нового товара. По тем же причинам, повидимому, нововведениям известной фирмы имитация менее опасна и, таким образом, подобная фирма может получить большую прибыль от нововведений. Фирма, обладающая значительными финансовыми ресурсами, может застраховаться от полного провала в области научных исследований и разработок благодаря тому, что будет осуществлять одновременно несколько проектов. Точно так же фирма, производящая разнообразную продукцию, может воспользоваться преимуществами, которые дает использование непредвиденных побочных результатов научных исследований и разработок.

Нововведения и размер фирмы

Многое из того, что было сказано об окружении фирмы и о проблемах, встающих перед ней при осуществлении инновационной деятельности, основано на исследованиях Й. Шумпетера, Дж. К. Гэлбрейта, Р. Р. Нелсона и др.¹⁸. Так возникла гипотеза о том, что объем инновационной деятельности фирмы растет более чем пропорционально увеличению ее размеров, а также увеличивается по мере концентрации рынка (она служит показателем степени монополизации отрасли). Неоднократно производилась эмпирическая проверка этой гипотезы, правда на базе весьма ненадежных исходных данных¹⁹. Такая проверка

показала, что объем инновационной деятельности фирма сохраняет лишь до увеличения ее размеров до некоторого уровня, начиная с которого эти размеры позволяют отнести фирму к разряду крупнейших. Далее объем инновационной деятельности фирм возрастает по мере концентрации рынка и достигает максимума при уровне его концентрации, далеко от полной монополизации. Все это позволяет предположить, что наиболее благоприятные условия для быстрого технического прогресса сложились бы в отрасли, состоящей из средних по размеру фирм, достаточно отличающихся друг от друга, причем доступ в отрасль новым фирмам должен быть всегда открытым.

Однако есть основания полагать, что подобное состояние рынка вряд ли может сохраняться долгое время. Даже если бы удалось достичь такого состояния, оно, вероятнее всего, оказалось бы неустойчивым. Эта неустойчивость — следствие того, что успехи, достигнутые прежде фирмой в области научных исследований и разработок, обычно способствуют успешному осуществлению и последующих изобретательских проектов. Генри Г. Грабовский указывал, что этот фактор действует в таких отраслях промышленности, как фармацевтическая, химическая и нефтяная ²⁰. Как показал Алмарин Филлипс, тот же фактор способствовал сокращению числа фирм и росту концентрации на рынке самолетов гражданской авиации США ²¹. Если такое развитие процесса концентрации свойственно не только авиационной промышленности, то быстрый технический прогресс может нести в себе самом источник своего возможного замедления, поскольку, начиная с некоторого уровня, дальнейший рост концентрации отрасли имеет тенденцию замедлять темпы создания изобретений. Вполне вероятно, что замедление темпов технического прогресса в некоторых областях, которое прежде относили на счет чуть ли не полного исчерпания творческих возможностей, может происходить также в результате изменений структуры рынка, связанных с самим техническим прогрессом. Более того, оказывается, что возможность самофинансирования фирмой текущей изобретательской деятельности из доходов, полученных благодаря прежним успешным результатам, не всегда является таким уж значительным преимуществом. Напротив, появляется возможность избегать компетентной

экспертизы со стороны фирм, успешно работающих в соответствующей области знаний. Данная гипотеза подтверждается тем фактом, что, как обнаружилось, фирмы, интенсивно занимающиеся изобретательской деятельностью, чаще всего осуществляют диверсификацию, начиная производить товары, «выходящие за рамки» их прежней специализации. Несмотря на это, диверсифицированные фирмы (включая и те, диверсификация которых служит следствием слияния), по-видимому, не обладают скольнибудь существенными преимуществами в области проведения научных исследований и разработок по сравнению с фирмами, производящими однородную продукцию²².

Помимо статистических исследований, важным источником информации об экономике научно-технического прогресса служит анализ конкретных изобретений и нововведений²³. В своей ставшей ныне классической работе об источниках значительных изобретений Джон Джукс, Дэвид Соэрс и Ричард Стиллермен показали, что основная масса изобретений создается отнюдь не в крупных исследовательских лабораториях²⁴. Напротив, продукция этих лабораторий, как правило, представляет собой менее значительные изобретения. Далее есть основания считать, что в некоторых отраслях крупные фирмы и их исследовательские лаборатории утаивали изобретения. Хотя такое поведение можно объяснить желанием фирмы оградить уже осуществленные вложения капитала в здания, оборудование, а также сохранить ассортимент продукции, анализ конкретных случаев показывает, что в крупных фирмах препятствием на пути прогресса становится бюрократическая инертность. В результате инженерно-технических работников высшего звена начинает привлекать работа в менее крупных фирмах, где они могут пользоваться большей свободой и самостоятельностью.

Технический прогресс и благосостояние

В заключение обратимся к некоторым проблемам экономики благосостояния, связанным с техническим прогрессом. Основной вопрос в том, будет ли надежным и эффективным выделение ресурсов на изобретательскую деятельность, осуществляемое «невидимой рукой». Полученные недавно эмпирические оценки показывают, что норма

прибыли в области изобретательской деятельности колеблется в пределах от 10 до 50 % и «смещена» в сторону более высоких показателей. «Невидимой рукой» ресурсы должны были бы направляться в изобретательскую деятельность до тех пор, пока предельная норма прибыли там не сравняется с нормой прибыли в других сферах приложения капитала. Можно поставить вопрос по-другому: согласуются ли с интересами общества в целом самокорыстные действия фирм и отдельных личностей в области изобретательства? Из ответа на этот вопрос следуют очень важные выводы для экономической политики. При утвердительном ответе государство может ограничиться мерами по установлению и поддержанию такого состояния рынка, которое благоприятствует техническому прогрессу. Однако создание и поддержание подобного состояния рынка может оказаться нелегкой задачей, поскольку, как это будет показано ниже, эта задача может прийти в противоречие с другими целями. Отрицательный ответ, напротив, означает, что государство должно взять на себя непосредственную роль в этом деле, участвуя в финансировании, субсидировании и осуществлении научно-исследовательских проектов и разработок. При этом возникают трудности, связанные с определением очередности проектов и распределением ресурсов между ними.

Как было сказано, условия совершенной конкуренции не благоприятствуют вложениям в изобретательскую деятельность. Однако именно такое состояние рынка — и только оно — ведет к статически эффективному оптимальному, по Парето, распределению ресурсов. Раз технический прогресс идет быстрыми темпами лишь в условиях несовершенной конкуренции, значит, он достигается ценой снижения эффективности в распределении ресурсов. Практика пока не дала ответа на вопрос, оправдана ли такая жертва в долгосрочном плане. Для разрешения этой проблемы необходимо сопоставить оценку потерь в результате нерационального распределения ресурсов и оценку прироста дохода на душу населения за счет технического прогресса. Расчет таких оценок — чрезвычайно трудная, а возможно, и вообще невыполнимая задача. Лишь недавно была предпринята попытка провести такое сопоставление на сугубо теоретической основе ²⁵.

Даже если считать, что несовершенная конкуренция оправдывает себя, остаются другие проблемы. Ситуация несовершенной конкуренции позволяет фирмам присваивать часть излишка, приносимого их капиталовложениями в изобретательство, однако предельная общественная полезность (*marginal social benefit*) и предельные общественные издержки (*marginal social cost*) изобретательской деятельности не обязательно уравниваются. Неспособность фирм присвоить весь объем общественной выгоды означает, что все они, вместе взятые, возможно, инвестируют в изобретательство меньше, чем этого требует оптимальный с точки зрения общества уровень. С другой стороны, стремление к первенству может заставлять фирмы производить избыточные вложения. Соображения секретности и вытекающее отсюда отсутствие координации программ научных исследований и разработок между отдельными фирмами могут вести к ненужному дублированию в одних случаях и к неоправданному распылению усилий по различным направлениям — в других. Рыночный механизм, таким образом, не всегда в состоянии обеспечить оптимальные темпы технического прогресса при минимуме затрат. Точно так же он не обеспечивает желательной (с точки зрения общества) скорости распространения новых знаний, при которой предельные общественные издержки на распространение новой информации оказываются равными предельной общественной полезности. Ввиду того что предельные общественные издержки передачи другим пользователям полученной новой информации относительно невысоки, а предельная общественная полезность значительна, скорость распространения знаний должна быть большой. Однако быстрое распространение информации противоречит заинтересованности фирм в удлинении срока получения прибыли от изобретения путем сохранения его секретности.

Пороки рыночного механизма выделения ресурсов на изобретательскую деятельность делают желательным вмешательство государства. Государство традиционно исполняло три роли: финансировало исследования, связанные с обороной, финансировало другие фундаментальные исследования, а также предоставляло изобретателям систему патентной защиты. О роли государства в финансировании оборонных исследований говорится в работах Ч. Дж. Хикса, Р. Н. Маккина и С. Энке²⁶. Деятельность

государства в области оборонных исследований направлена не столько на исправление несовершенств рыночного механизма, сколько на обеспечение секретности научных исследований и разработок. Интересно, что в военной области, как и в частном секторе, стремление фирм к первенству — один из важнейших факторов, определяющих уровень предоставляемых ресурсов. В противоположность этому финансирование государством фундаментальных исследований можно рассматривать как реакцию на несовершенство рыночного механизма. В отношении фундаментальных исследований проблема выделения ассигнований стоит особенно остро, поскольку результаты исследований носят глубокий характер и области их дальнейшего применения столь многообразны, что с трудом поддаются контролю. Поэтому рыночный механизм распределения ресурсов наименее надежен именно в отношении фундаментальных исследований.

Государственное финансирование фундаментальных исследований во многом сталкивается с теми же трудностями, что и в частном секторе. Государство должно решать, какие именно проекты следует финансировать и в каком размере. Если огромная польза некоторых проектов (например, получение новых сортов пшеницы и риса или осуществление «зеленой революции») была очевидна, то другие проекты, например высадка человека на Луну, вызывают нечто вроде разочарования, если рассматривать их значение в широком плане. Более того, государство должно решать, *кому и чему* именно оказывать финансовую поддержку: многообещающим молодым исследователям или испытанным ветеранам; получателям средств, составляющим сбалансированную в географическом отношении группу, или избранным специалистам, сосредоточенным в высокоразвитых в промышленном отношении районах страны; сугубо фундаментальным или тем исследованиям, которые обещают немедленную отдачу, и т. д. Распространение результатов академических исследований обеспечено в любом случае. В научных кругах распространение информации узаконено наличием большого числа академических журналов, а также признанием, которым награждается тот, кто добивается успеха. Р. К. Мертон привел интересное описание сложившихся форм распространения информации²⁷. Дополнительно способствуют распространению информации университеты,

где господствует принцип, выражающийся обычно в словах: «Без публикаций пропадешь».

Об осознании государством того факта, что воспользоваться достижениями научно-технического прогресса в долгосрочном плане можно лишь в ущерб статической эффективности распределения ресурсов, свидетельствует создание патентной системы. Ее цель — стимулировать нововведения, гарантируя возможность получать вознаграждение, а также содействовать широкому распространению новой информации. Оптимальным срокам действия патента посвящены исследования У. Нордхауса, а также Камьена и Шварц²⁸. При удлинении срока действия патента усиливаются стимулы к созданию нововведений, однако отодвигается время, когда общество в целом сможет в полной мере воспользоваться их преимуществами. Элизабет Э. Бейли указала на сходство этой проблемы с проблемой нахождения оптимальных периодов между проверками хода производственной деятельности в контролируемых отраслях²⁹. Действительный «вклад» патентов в стимулирование изобретательства и рационализаторства рассматривается в работе Чарльза Л. Тродзо и Кэрол Э. Китти³⁰.

В этом кратком обзоре мы попытались дать читателю представление о том, что сегодня известно о некоторых аспектах экономического анализа, связанных с научно-техническим прогрессом. Дополнительные сведения можно найти в работе Камьена и Шварц³¹. Неизвестное в этой области должно служить не поводом для отчаяния, а предметом дальнейших исследований, как теоретических, так и эмпирических. В конце их наградой за труд будет знание о том, как получить «больше результатов с меньшими затратами».

Северо-Западный университет

¹ Samuelson P. A. Economics, 9th ed. New York, McGraw-Hill, 1973, p. 19.

² См. Cooke A. America. New York, Knopf, 1973, p. 389.

³ Smith A. The Wealth of Nations. New York, Random House, 1937; Rosenberg N. Adam Smith on the Division of Labour: Two Views or One? — *Economica* 32 (1965), p. 127—140.

⁴ Arrow K. The Economic Implications of Learning by Doing. — *Review of Economic Studies* 29 (1962); Fellner W. Specific Interpretations of Learning by Doing. — *Journal of Economic Theory* 1 (1969), p. 119—140.

⁵ Usher A. P. A History of Mechanical Inventions. Boston, Beacon Press, 1954.

⁶ Hughes J. R. T. The Vital View. Boston, Houghton Mifflin, 1966.

⁷ Hicks J. R. The Theory of Wages. London, Macmillan & Co., 1932.

⁸ Cm. Habakkuk. American and British Technology in the Nineteenth Century. Cambridge, Cambridge University Press, 1962.

⁹ Schumpeter J. A. Capitalism, Socialism, and Democracy, 3rd ed. New York, Harper and Row, 1950.

¹⁰ Cm. Davis N. P. Lawrence and Oppenheimer. New York, Simon and Schuster, 1968.

¹¹ Abramovitz M. Resource and Output Trends in the United States Since 1870.—*American Economic Review* 46 (1956); Solow R. Technical Change and the Aggregate Production Function.—*Review of Economics and Statistics* 39 (1957), p. 312—320.

¹² Denison F. The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us. New York, 1962; Kennedy Ch., Thirlwall A. P. Surveys in Applied Economics: Technical Progress.—*Economic Journal* 82 (1972), p. 11—72; Nadiri M. I. Some Approaches to the Theory and Measurement of Total Factor Productivity: A Survey.—*Journal of Economic Literature* 8 (1970), p. 1137—1177.

¹³ Marschak T., Glennan T., Jr., Summers R. Strategy for R & D: Studies in the Microeconomics of Development. New York, Springer-Verlag, 1968.

¹⁴ Wall Street Journal Staff. The Innovators. Princeton., N.Y., Dow Jones Books, 1968.

¹⁵ Comanor W. Research and Technical Change in the Pharmaceutical Industry.—*Review of Economics and Statistics* 47 (1965); Comanor W. Market Structure, Product Differentiation, and Industrial Research.—*Industrial Research and Technological Innovation: An Econometric Analysis*. New York, Norton, 1971; Mansfield E., Wagner S. Organizational and Strategic Factors Associated with Probabilities of Success in Industrial R & D.—*Journal of Business* 48 (1975), p. 179—198; Philips A. Technology and Market Structure: A Study of the Aircraft Industry. Lexington, Mass., Heath Lexington Books, 1971; Schmookler J. Invention and Economic Growth. Cambridge, Harvard University Press, 1966; Scherer F. M. Industrial Mark et Structure and Economic Performance. Chicago, Rand McNally & Co., 1970.

¹⁶ Barzel Y. Optimal Timing of Innovations.—*Review of Economics and Statistics* 50 (1968), p. 348—355; Scherer F. M. Industrial Market Structure and Economic Performance; Kamien M. I., Schwartz N. L. On the Degree of Rivalry for Maximum Innovative Activity.—*Quarterly Journal of Economics* 90 (1976); Kamien M. I., Schwartz N. L. Potential Rivalry, Monopoly Profits and the Pace of Inventive Activity (working paper). Evanston, Illinois, 1976.

¹⁷ Nelson R. R., Winter S. G. Neoclassical vs. Evolutionary Theories of Economic Growth: Critique and Prospectus.—*Economic Journal* 84 (1974), p. 886—905.

¹⁸ Schumpeter J. A. Capitalism, Socialism, and Democracy; Galbraith J. K. American Capitalism. Boston, Hough-

ton Mifflin, 1952; Nelson R. R., Peck M. J., Kalachek E. D. Technology, Economic Growth, and Public Policy. Washington, D.C., The Brookings Institution, 1967.

¹⁹ Kamien M. I., Schwartz N. L. Market Structure and Innovation: A Survey.— *Journal of Economic Literature* 13 (1975), p. 1—37; Markham J. W. Concentration: A Stimulus or Retardant to Innovation? — Industrial Concentration: The New Learning, ed. by Goldschmid et al. Boston, Little, Brown & Co., 1974.

²⁰ Grabowsky H. G. The Determinants of Industrial Research and Development: A Study of the Chemical, Drug, and Petroleum Industries.— *Journal of Political Economy* 76 (1968), p. 292—306.

²¹ Phillips. Technology and Market Structure: A Study of the Aircraft Industry.

²² Gort M. Diversification and Integration in American Industry. Princeton, Princeton University Press, 1962.

²³ CM.: Jewkes J., Sawers D., Stillerman R. The Sources of Invention, 2d ed. New York, W. W. Norton, 1969; Layton C. et al. Ten Innovations: An International Study on Technological Development and the Use of Qualified Scientists and Engineers in Ten Industries. London, George Allen and Unwin, 1972.

²⁴ Jewkes J., Sawers D., Stillerman R. The Sources of Invention.

²⁵ CM.: Ruff L. E. Research and Technological Progress in a Cournot Economy.— *Journal of Economic Theory* 1 (1969), p. 397—415.

²⁶ Hitch Ch. J., McKean R. N. The Economics of Defense in the Nuclear Age. Cambridge, Harvard University Press, 1960; Enke S. (ed.). Defense Management. Englewood Cliffs, New York, Prentice-Hall, 1967.

²⁷ Merton R. K. The Sociology of Science: Theoretical and Empirical Investigations. Chicago, University of Chicago Press, 1973.

²⁸ Nordhaus W. D. Invention, Growth, and Welfare. Cambridge, Harvard University Press, 1969; Kamien M. I., Schwartz N. L. Patent Life and R & D Rivalry.— *American Economic Review* 64 (1974), p. 183—187.

²⁹ Bailey E. E. Innovation and Regulation.— *Journal of Public Economics* 3 (1974), p. 285—295.

³⁰ Trozzo Ch. L., Kitti C. E. The Effect of Patent and Antitrust Laws, Regulations, and Practices on Innovation: A State of the Art Review (working paper). Arlington, Virginia, Institute for Defense Analysis, 1974.

³¹ Kamien M. I., Schwartz N. L. Market Structure and Innovation: A Survey.— *Journal of Economic Literature* 13 (1975), p. 1—37.

26. РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

*Артур И. Блумфилд,
Вильфред Этьер*

За последние 25 лет достигнуты большие успехи в развитии теории международных экономических отношений, в изучении их материально-вещественного и валютного аспектов. Разработаны важные теоретические положения, внесены изменения и уточнения в прежние построения. В результате обширных эмпирических изысканий найдены новые плодотворные направления исследований. Если попытаться выделить общее направление в развитии теории международных экономических отношений, то это последовательная разработка простых моделей общего равновесия как основы для выражения, обобщения и проверки главных теоретических положений. Такой разработкой занимались многие ученые-экономисты, среди которых следует выделить Самуэльсона, Джонса, Кемпа, Мида и Манделла. Литература по данному вопросу столь обширна, что здесь мы можем остановиться лишь на некоторых наиболее важных результатах исследований.

25 лет назад в блестящем обзоре, посвященном состоянию теории международных экономических отношений, Л. А. Метцлер пришел к выводу, что общей чертой большинства из рассмотренных им подходов является то, что ставится под сомнение эффективность ценовой системы¹. Он высказал мысль, что, хотя эти сомнения и способствовали более реалистической оценке международной торговли, «маятник» качнулся слишком далеко в сторону от классической традиции.

И сама статья Метцлера, и теория, которая в ней рассматривалась, несут на себе печать «Великой депрессии». Более того, во времена, когда готовилась эта статья, международная торговля и платежи все еще находились под жестким контролем, валютные курсы поддерживались на уровне, не соответствующем реальным условиям, проведение кредитно-денежной политики наталкивалось на

ограничения фискального характера, только-только начинался процесс послевоенного восстановления хозяйства в развитых странах, не говоря уже о развитии экономически отсталых стран.

Так зрели драматические перемены, и в результате неизбежно должны были появиться новые подходы в теории международных экономических отношений. Действительно, когда статья Метцлера увидела свет, ряд серьезных исследований такого рода уже находился в стадии подготовки.

Предпосылки развития международной торговли

Самая известная из простых моделей общего равновесия, предложенных за последние 25 лет, — неоклассическая модель для двух стран, двух факторов производства и двух товаров ($2 \times 2 \times 2$); она была разработана, чтобы элементарно выразить теорию Хекшера — Олина о «вкладах» различных факторов производства (factor-endowments theory). Так, предположим, что две страны различаются только жестким соотношением двух факторов производства, а именно капитала и труда. Если рассматривать эти страны независимо одна от другой, то для той страны, где капиталовооруженность труда выше, больше будет и отношение заработной платы к арендной плате за использование капитала (wage-rental ratio) и соответственно будут выше издержки производства более трудоемкого товара. Таким образом, каждая страна обладает сравнительным преимуществом в выпуске товара, производство которого требует значительных затрат относительно избыточного фактора. Это и есть теорема Хекшера — Олина. При тех же предпосылках сформулированы еще три важных положения.

Первое — теорема о выравнивании цен факторов (factor-price equalization theorem), доказанная П. Самуэльсоном². Пусть та и другая страна в условиях свободной торговли продолжают производить оба товара; тогда единство товарных цен означает, что издержки производства в обеих странах равны. Поскольку увеличение заработной платы относительно арендной платы за использование капитала ведет к росту издержек на производство трудоемкого товара по сравнению с издержками произ-

водства капиталоемкого товара, относительные издержки производства определяются только относительными ценами факторов, а выравнивание первых означает выравнивание вторых. Действительно, абсолютные цены факторов также должны выровняться, иначе одна страна могла бы производить оба товара при более низких издержках производства, чем вторая. Если какая-то из двух стран будет вынуждена специализироваться на производстве только одного товара, то цены факторов полностью не выровняются; издержки производства товара, который не производится, окажутся выше его цены. Таким образом, если соотношение в странах факторов производства примерно одинаково и допускает неполную специализацию стран в условиях свободной торговли, то цены факторов полностью выравниваются. Ход доказательства несколько меняется, если предположить, что факторы имеют иную, чем в первом случае, интенсивность, т. е. товар, относительно трудоемкий при низком значении отношения заработной платы к арендной плате за использование капитала, может стать капиталоемким при высоком значении этого отношения вследствие возросшего замещения труда капиталом. Если соотношение факторов производства в двух странах настолько различно, что различна интенсивность их использования (т. е. товар трудоемкий в одной стране будет капиталоемким в другой), то условия свободной торговли могут привести к неполной специализации обеих стран, даже если цены факторов не выравниваются. Заметим также, что для этого случая теорема Хекшера — Олина в приведенной выше формулировке уже непригодна.

Теорема о выравнивании позволяет строго сформулировать выдвинутое Олином положение о том, что торговля товарами заменяет перемещение факторов производства между странами. Если различия в соотношении факторов производства в странах не слишком велики, то свободная торговля полностью заменяет их перемещение. В условиях, когда цены факторов выровнены, перемещение факторов производства между странами (если допустить его возможность) не приносило бы выгоды.

Второе положение, разработанное в рамках данного подхода, предложенное Вольфгангом Ф. Столпером и П. Самуэльсоном³, — объяснение того, как изменения цен товаров влияют на реальное вознаграждение вла-

дельцев факторов. Предположим, что цена трудоемкого товара возросла на 10%. Если при этом цена каждого из факторов не увеличивается по крайней мере на 10%, то рост издержек производства, складывающихся из затрат труда и затрат капитала, будет меньше, чем 10%. Однако в условиях конкуренции цена не может быть выше издержек. Следовательно, цена по крайней мере одного из факторов должна подняться более чем на 10%. Цена капиталоемкого товара не изменилась, но ведь при росте цен обоих факторов издержки производства этого товара должны также увеличиться, а, следовательно, цена другого фактора — упасть. Поскольку рост относительных издержек на производство трудоемкого товара сопровождается увеличением отношения заработной платы к арендной плате за использование капитала, цена услуг труда возрастает относительно цен обоих товаров, а цена услуг капитала относительно снижается. Таким образом, реальное вознаграждение владельца труда возрастает, а владельца капитала — падает вне зависимости от того, каким образом эти доходы используются на приобретение двух товаров. Благодаря этому выводу можно установить глубокую связь между развитием внешней торговли и распределением дохода внутри страны, чего нельзя было сделать с помощью прежних объяснений, учитывающих лишь специфические для каждого сектора экономики факторы.

Третье положение было выдвинуто Т. М. Рыбчинским на основе анализа внешнеторговой модели общего равновесия, сходной с той моделью, о которой только что шла речь⁴. Допустим, что при неизменных ценах предложение одного из факторов, например капитала, возросло на 10%. Если бы при этом производство обоих товаров увеличилось меньше чем на 10%, весь «дополнительный» капитал не использовался бы в полном объеме; следовательно, производство одного из товаров должно возрасти более чем на 10%. Поскольку предложение труда остается постоянным, не может произойти увеличения объема производства обоих товаров; следовательно, производство второго товара сократится. Если капиталовооруженность труда в экономике в целом возрастает, то производство расширяется именно в капиталоемкой отрасли, тогда как в трудоемкой отрасли объем производства сокращается. Такие соотношения позволяют уста-

новить связь между развитием внешней торговли и экономическим ростом⁵.

Поскольку рассматриваемая модель, с одной стороны, достаточно подробна, чтобы дать полное представление об общем равновесии, с другой стороны — настолько проста, что позволяет при ее применении ограничиться простейшими математическими операциями, она служит основой как многочисленных теоретических обобщений и уточнений, так и многих эмпирических исследований. Мощным стимулом для работ такого рода послужили расчеты Василия Леонтьева, показавшего, что производство товаров, входящих в стандартный набор товаров, экспортируемых из США, требует значительно меньших затрат капитала в расчете на одного рабочего, чем импортозамещающее производство товаров, входящих в стандартный набор ввозимой в США продукции⁶. Поскольку США принято считать страной, обладающей избытком капитала, этот вывод получил название «парадокса Леонтьева» («Leontief paradox»). «Парадокс Леонтьева» был подтвержден последующими исследованиями и способствовал появлению множества теоретических и эмпирических разработок, авторы которых предприняли попытки как примирить «парадокс» с теорией «вклада» факторов производства путем усложнения простой модели $2 \times 2 \times 2$, так и найти объяснение ему вне рамок этой теории.

Примером исследований первого типа служит учет различной интенсивности факторов. Леонтьев, используя данные только по США, рассчитывал затраты факторов для производства импортозамещающей продукции в США, а не фактические затраты зарубежных производителей на импортируемые ими товары. Если допустить справедливость выводов модели $2 \times 2 \times 2$, то можно утверждать, что иная интенсивность факторов ставит США в смысле соотношения факторов производства в особое положение по сравнению с остальными странами; нет, следовательно, никакого противоречия в том, что импортозамещающая продукция США является более капиталоемкой, чем продукция, экспортируемая из США, а оба эти типа продукции — более капиталоемкие, чем товары, производимые за пределами США. Вместе с тем эмпирические исследования действительных масштабов и значения различной интенсивности факторов определенных результатов не дали.

Другое возможное объяснение «парадокса» — особен-

ности спроса. Пусть между странами существуют различия во вкусах населения и в стране с избытком капитала явное предпочтение отдается капиталоемким товарам. Если такие различия существенны, то в условиях автаркии для страны, где капиталовооруженность труда выше, отношение заработной платы к арендной плате за использование капитала было бы сравнительно низким. Следовательно, принимая во внимание существующие предпочтения, можно утверждать, что страна с избытком капитала фактически испытывала бы его недостаток и обладала сравнительным преимуществом в производстве трудоемких товаров; тем самым различия в предпочтениях объясняли бы «парадокс Леонтьева». Однако утверждение, будто в США в условиях автаркии может установиться сравнительно низкое соотношение между заработной платой и арендной платой за использование капитала, столь же не согласуется с нашими обычными наблюдениями, как и тезис о сравнительно более низкой капиталовооруженности труда в этой стране, а эмпирические исследования также указывают на то, что не в особенностях спроса заключается разгадка «парадокса Леонтьева».

Более важно, оказывается, привлечь к исследованию «человеческий» капитал: основная мысль здесь заключается в том, что часть заработной платы работников выступает как возмещение их затрат на образование или, в более общем случае, как прибыль на прошлые капиталовложения, воплощенные в людях. Если производство товаров на экспорт связано с относительно большими затратами «человеческого» капитала, чем импортозамещающее производство, то «парадокс Леонтьева» можно объяснить ошибочным включением издержек на «человеческий» капитал в состав именно капитальных, а не трудовых затрат. В работах И. Б. Крэйвиса, а также работах других авторов было показано, что во многих странах (включая США) заработная плата в экспортных отраслях выше средней⁷. Таким образом, можно полагать, что «человеческий» капитал служит важной переменной в эмпирических исследованиях, хотя их результаты зависят во многом от того, какие методы используются для оценки объема этого капитала.

Разработка модели « $2 \times 2 \times 2$ » шла также по пути увеличения числа учитываемых товаров или факторов. Так, в ряде случаев «человеческий» капитал трактовался

как фактор, отличный от вещественного капитала. Делалась попытка разделить работников на «непересекающиеся» группы по уровню их квалификации; в других вариантах модели в число учитываемых факторов включались природные ресурсы. Подобные усовершенствования существенно сказывались на результатах прикладных исследований. Сложилось убеждение, будто развитие внешней торговли можно гораздо полнее объяснить с помощью теории наделенности страны факторами производства, чем это позволяет модель « $2 \times 2 \times 2$ ». В результате появилось множество теоретических работ, предлагающих самые разные способы расширить возможности исходной модели.

Многие из этих работ посвящены выяснению вопроса о том, останутся ли справедливыми основные теоретические выводы (о них мы говорили выше), если увеличить число включаемых в модель товаров и факторов производства. При этом теорема о выравнивании цен факторов по-прежнему верна в своей первоначальной формулировке: если структура наделенности стран факторами производства сходна, то свободная торговля обуславливает полное выравнивание цен факторов. В большинстве исследований ставился, кроме того, вопрос, является ли соотношение между ценами факторов и товаров взаимнооднозначным — проблема сама по себе интересная и трудноразрешимая, но не имеющая большого значения с точки зрения международной торговли.

Можно также обобщить теорему Столпера — Самуэльсона. Рост цены какого-либо товара неизбежно вызывает еще больший рост вознаграждения владельца одного из факторов (в противном случае издержки производства не возросли бы в такой же мере, что и цена товара) и абсолютное снижение вознаграждения владельца другого фактора (иначе возросли бы издержки производства товаров, цены которых остались неизменны). Точно так же цена любого фактора производства должна упасть при росте цены *одного* из товаров. Возможно, на любом объяснении внешней торговли с помощью теории «вклада» факторов производства сказывается противоречивость свойств простой исходной модели; понятие интенсивности факторов до некоторой степени используется и сторонниками подхода, учитывающего большее число товаров и факторов. Многие работы были посвящены изучению

менее интересного вопроса, а именно вопроса о том, при каких условиях изменение цены любого товара привело бы лишь к определенному изменению реального вознаграждения владельцев факторов. Не удивительно, что это возможно лишь при условии жестких ограничений, которые можно, пожалуй, рассматривать как требование, чтобы подобная модель вела себя точно так же, как и модель « $2 \times 2 \times 2$ ». Аналогично теореме Рыбчинского можно обобщить, учитывая случай, когда товаров и факторов несколько. Но пока еще не удалось просто обобщить собственно теорему Хекшера — Олина.

В противоположность работам, о которых шла речь, были проделаны значительные исследования, направленные на объяснение внешней торговли и не связанные с теорией «вклада» факторов производства. Большинство этих работ, особенно выполнявшиеся на эмпирическом уровне, посвящены роли научных исследований и разработок; центральным для них является тезис, согласно которому США обладают долговременными сравнительными преимуществами в области научных исследований вообще, а не только в производстве отдельных товаров. Тем самым анализ внешней торговли можно уложить в схему «цикла жизни продукта» («product cycle»): сначала новый продукт разрабатывается в США для внутреннего рынка, затем он экспортируется; по мере того как технология производства продукта становится доступной и за пределами США, товары зарубежного производства вытесняют американские, сначала на внешних рынках, а затем и в США. Ассортимент экспорта поэтому постоянно меняется, включая новые продукты, созданные с применением передовой технологии, которая и составляет истинный предмет экспорта. Соображения такого рода стимулировали изучение собственно сферы научных исследований и разработок, а также включение в эмпирические исследования переменных, связанных с научными исследованиями и разработками. При этом возникли две новые проблемы. Во-первых, что служит источником сравнительного преимущества, якобы предоставляемого странам научными исследованиями и разработками, и как это сказывается на конкурентоспособности этих стран в других областях? Каким образом подобные соображения можно довести до уровня последовательной теории? (Скажем, понятие сравнительного преимущества страны в области научных ис-

следований и разработок можно сформулировать в рамках достаточно абстрактной теории «вклада» факторов производства.) Во-вторых, что определяет форму экспорта научных исследований (они могут экспортироваться в форме товаров, факторов производства или в форме прямого вывоза технологии)? Существование подобных проблем обусловило появление работ, посвященных передаче технологии, а также деятельности многонациональных корпораций и осуществлению прямых зарубежных инвестиций.

В последнее время центр тяжести исследований переместился с разработки новых теорий внешней торговли на их эмпирическую проверку. Однако предстоит сделать еще многое, например, в области проведения тщательного межстранового сопоставления соответствующих объясняющих переменных, поскольку такое сопоставление чрезвычайно важно для разработки теории общего равновесия. Так, более высокий уровень заработной платы занятых в экспортных отраслях объясняется попросту стимулированием перераспределения трудовых ресурсов в условиях их неравномерного развития (в послевоенный период внешняя торговля промышленно развитых стран росла быстрее, чем объем их производства); поэтому в исследованиях, игнорирующих межстрановые сопоставления относительных цен факторов, роль факторов, так или иначе связанных с заработной платой (таких, например, как «человеческий» капитал), непременно переоценивается.

Вместе с тем продолжалась работа по изучению зависимости между потоками товаров и уровнем производительности труда в рамках простой рикардианской модели. Г. Д. А. Макдугал обнаружил тесную корреляцию между уровнями производительности труда в различных отраслях США и Великобритании и относительными экспортными долями отраслей на рынках третьих стран⁸. Хотя этот результат и получил подтверждение в ходе дальнейших исследований, а критика его была по меньшей мере неубедительной, он не имеет отношения к анализу основных факторов, определяющих развитие внешней торговли. Фрэнк Д. Грэм положил начало чисто теоретическим исследованиям моделей рикардианского типа с несколькими товарами и несколькими торгующими странами; его работа была продолжена в 50-е годы Л. Маккензи и дру-

гими⁹. Отличительной чертой этих исследований служит последовательное обращение к методам линейного программирования и анализа хозяйственной деятельности; Роналду У. Джонсу удалось получить фундаментальное обобщение для большого числа товаров и стран условий эффективной специализации, условий, определяемых рикардианской моделью для двух стран и двух товаров¹⁰.

Торговая политика

Развитие теории торговой политики, как и развитие чистой теории международной торговли, шло главным образом по пути уточнения и обобщения результатов, полученных прежде, с помощью обычной теории общего равновесия. Так, Метцлер исследовал влияние установления тарифов на экономику страны¹¹. Введение тарифов, ограничивая спрос на импортные товары, улучшает условия торговли любой страны, обладающей достаточно сильными позициями на рынке. Метцлер показал, что если кривая предложения импортных товаров достаточно неэластична, то выгоды от введения тарифа будут «превосходить» его величину, так что внутренняя цена импортируемых товаров упадет по сравнению с экспортными ценами. Оценивая этот результат с позиций теории Столпера — Самуэльсона, мы видим перед собой пример, когда отказ от принципов свободной торговли ведет к перераспределению реального дохода в пользу относительно «избыточного» фактора.

Основные усилия исследователей были сосредоточены на решении четырех самостоятельных проблем. Прежде всего речь идет о теории использования тарифов для преодоления диспропорций внутри страны. Общий вывод этих исследований таков, что следует отдавать предпочтение не введению тарифов, а мерам, непосредственно воздействующим на те или иные нарушения пропорций и восстанавливающим полную эффективность. Введение тарифов позволяет выровнять диспропорции внутри страны только путем нарушения пропорций между относительными внутренними и внешними ценами, поэтому оно не может привести к повышению или понижению уровня экономического благосостояния в стране по сравнению с тем уровнем, который был бы достигнут в условиях свободной торговли.

Многие экономисты вели исследования в области теории таможенных союзов, т. е. изучали ситуацию, когда две страны взаимно снижают таможенные барьеры, сохраняя общие торговые барьеры по отношению к остальным странам. Начало этим исследованиям было положено работами Джекоба Вайнера и Джеймса И. Мида¹². Эта проблема сложна, поскольку ее решение требует сравнения субоптимальных состояний; пока что четкие результаты не получены. В каждом отдельном случае выигрыш от снижения торговых барьеров между странами-членами необходимо сопоставлять с возможными потерями стран в результате нарушения пропорций, обусловленного поведением каждого члена союза, проводящим дискриминационную политику по отношению к третьим странам.

Многие экономисты рассматривали торговую политику в рамках исходной модели « $2 \times 2 \times 2$ », расширенной таким образом, что она учитывала и движение капитала на международном уровне¹³. Эти исследования показали, что тарифы на движение товаров и налоги на движение капиталов взаимозависимы.

Наибольшее внимание исследователей привлекала проблема действенного протекционизма по отношению к товарам промежуточного спроса. Предположим, что некоторый товар, мировая цена которого остается неизменной, облагается таможенной пошлиной в размере 10 %, причем половину цены этого товара составляет стоимость, добавленная обработкой в отечественной промышленности, и половину — стоимость промежуточных затрат. Если мировые цены на товары, потребляемые в процессе производства данного товара, остаются неизменными и не облагаются пошлиной, то вся 10 %-ная надбавка к цене товара внутри страны будет означать увеличение удельного веса добавленной стоимости на 20 %, что равняется действительной норме протекционизма (*effective rate of protection*). Подобные вещи едва ли ускользали от внимания лоббистов промышленности, и упоминание о них наверняка можно найти, порывшись в старых работах. Но развернутая формулировка проблемы и ее обстоятельный теоретический и эмпирический анализ появились только с работами Белы Балаши, Гарри Г. Джонсона и У. Макса Кордена¹⁴. Если коэффициенты промежуточных затрат постоянны, то действительный уровень протекционизма в различных отраслях можно рассчитать непо-

средственно по данным о номинальных тарифах, тарифном эквиваленте других торговых барьеров и коэффициентов прямых затрат. Такие расчеты были проделаны для многих стран. Интуитивное представление о проблеме появилось просто из рассмотрения тарифных систем как структур общего равновесия; при этом внимание исследователей обратил на себя такой интересный факт, что для промышленно развитых стран характерно «нарастание» фактических ставок таможенного протекционизма в результате сравнительно высокого тарифного обложения на последней стадии производства. Более того, можно считать, что изменение удельного веса добавленной стоимости в единице продукции показывает, как изменения в тарифных ставках сказываются на различных видах производственной деятельности; этим показателем можно непосредственно пользоваться, например, при проведении переговоров о тарифах.

Для получения нормативных оценок экономисты пытались также использовать фактические ставки таможенного протекционизма как показатель, свидетельствующий о влиянии введения тарифов на размещение ресурсов. Однако при этом обычно возникают известные трудности. Например, в моделях внешней торговли с несколькими товарами уровень тарифов сам по себе ничего не говорит о распределении ресурсов; необходимо знать, какова эластичность замещения и каковы другие параметры. Эта проблема не имеет отношения к рассмотрению товаров промежуточного спроса, однако исследователи, занимающиеся ее решением, разработали интересный детализированный подход. Кроме того, «распределение ресурсов» — понятие достаточно неопределенное, так как на практике для каждого отдельного случая использовалось свое определение (например, валовой выпуск, «реальная» добавленная стоимость, исчисленная с помощью различных дефляторов), что приводило к появлению различных показателей, выбирать из которых было невозможно ввиду их несопоставимости. Исследователи пришли к двум основным выводам. Во-первых, если коэффициенты промежуточных затрат остаются неизменными, то изменение удельного веса добавленной стоимости равно изменению предельной нормы преобразования величины валового выпуска. Во-вторых, если производственные функции сепарабельны по добавленной стоимости и промежуточ-

ным затратам, то относительное изменение удельного веса добавленной стоимости на единицу продукции, исчисленное при постоянных коэффициентах затрат, будет локальной аппроксимацией изменения предельной нормы преобразования этих затрат, «добавляющих» стоимость. Большей частью исследовались лишь особые случаи, а обоснованию того или иного подхода к понятию «распределение ресурсов» внимания не уделялось.

Трудности возникают и в связи с возможной взаимозаменяемостью промежуточных затрат или заменой их первичными затратами. При этом точность оценок, касающихся фактических ставок таможенного протекционизма, зависит от таких показателей, как эластичность замещения, хотя наличие подобных показателей делает излишним собственно расчет этих ставок. Наконец, и это самое главное, практические рекомендации, получаемые на подобной основе, весьма сомнительны. Экономическое благосостояние определяется уровнем чистого выпуска продукции, на который влияет уровень номинальных тарифных ставок: в конце концов, именно ими обусловлена диспропорция между условиями «преобразования» товаров внутри данной страны и за рубежом. Многие типичные доводы, опирающиеся на теорию определения фактических ставок таможенного протекционизма, представляют собой не столько результат тщательного непосредственного исследования, сколько искаженную версию теории частичного равновесия, выраженной языком теории общего равновесия.

Выравнивание платежного баланса

Анализируя теории международных валютных отношений, особое внимание Метцлер сосредоточил на двух направлениях исследований: автоматическое выравнивание платежного баланса в условиях фиксированных валютных курсов и теория гибких валютных курсов. По его мнению, важнейшей вехой в развитии первого направления явился совершившийся под влиянием кейнсианской революции отход от теорий, связывающих изменение товарных цен с переливом золота, а также признание того, что основная роль в выравнивании платежного баланса принадлежит сдвигам в объеме производства и уровне занятости, вызванным нарушением этого баланса. Что

касается второго направления, Метцлер рассматривал стабильность валютных курсов с точки зрения эластичности спроса на импорт и предложения экспорта и разделял господствовавший в то время скептицизм по поводу того, насколько действенно выравнивание краткосрочного неравновесия платежного баланса с помощью соответствующего изменения валютного курса.

Примером последовательного развития теории выравнивания в послевоенный период может служить, в частности, теория девальвации. Развитие этой теории началось с упомянутого выше анализа эластичности, в основе которого лежали принципы частичного равновесия. Формирование же подхода с позиций «эластичность — емкость» (*elasticity-absorption*) происходило позднее, после того, как свершились два «события». Первое связано с новой формулировкой понятия общего равновесия: распространением на условия неравновесия выводов из анализа крайних предложения в чистой теории; тем самым чистая теория связывалась с теорией девальвации. Был получен простой вывод: сумма эластичностей спроса на импорт внутри страны и за рубежом (при общем равновесии) должна превышать единицу. Однако, что более важно, благодаря новой формулировке понятия общего равновесия была подготовлена почва для применения в исследованиях подхода с позиций теории общего равновесия.

Другим «событием» явилась разработка так называемого подхода с позиций «емкости» (*absorption approach*), которой мы обязаны главным образом Сиднею С. Александру¹⁵. Торговый дефицит при этом рассматривается исключительно как следствие превышения национальных расходов (или «емкости») над доходами, в результате чего проблема переходит в разряд макроэкономических. Синтез двух подходов — с позиций эластичности (версия теории общего равновесия) и «емкости», — осуществленный на протяжении 50-х гг. благодаря усилиям многих экономистов (особенно Арнолда К. Харберджера, Джеймса И. Мида, С. К. Цзяна), лежит в основе развития современной теории¹⁶.

Согласно этой теории, продукция, произведенная внутри страны, и продукция, произведенная за ее пределами, — это две совершенно различные совокупности товаров, а в качестве единственной относительной «цены» выступают условия торговли. Девальвация существенна

только потому, что при негибких ценах она непосредственно ухудшает условия торговли. При исходном уровне занятости из-за ухудшения условий торговли расходы на приобретение импортируемой продукции замещаются расходами на приобретение отечественной продукции; размеры замещения определяются эластичностью импорта.

«Переключение» спроса вызывает рост занятости внутри страны и снижение занятости за границей, что (благодаря действию мультипликатора внешней торговли) подбывает первоначальный процесс улучшения состояния торгового баланса. Таким образом, в итоге улучшение состояния торгового баланса является функцией ухудшения условий торговли, показателей эластичности и коэффициента понижения «емкости». Такая схема рассуждений лежит в основе столь многих исследований, носящих обобщающий и уточняющий характер, что не представляется возможным даже перечислить их; она же послужила базисом для разработки методов выравнивания платежного баланса, не связанных с изменением валютных курсов. Упомянем еще о двух новых положениях в теории выравнивания платежного баланса.

Во-первых, как мы уже говорили, единственной относительной «ценой», влияющей на процесс выравнивания платежного баланса, служат условия торговли. Таким образом, девальвация оказалась бы неэффективной для стран, не занимающих сильные позиции на рынке. Но это утверждение перестает быть справедливым, как только в расчет принимаются и другие цены. В частности, У. И. Г. Солтер, Айвор Ф. Пирс и Тривор У. Суэн подчеркивали важную роль в выравнивании платежного баланса категории товаров, вообще не участвующих в международной торговле¹⁷. Товарам, не участвующим в международной торговле, придавалось большое значение еще в трудах довоенного периода, особенно в работах Кейнса, Харрода и Олина. Если бы, например, страна, которая слишком мала, чтобы оказывать влияние на мировые цены товаров, участвующих в международной торговле, проводила девальвацию, то пропорционально возросли бы выраженные в национальной валюте цены всех товаров, участвующих в международной торговле. В результате условия торговли не изменились бы, зато цены товаров, участвующих в международной торговле, увеличились бы по сравнению с ценами товаров, не участвующих

щих в ней. Это в свою очередь обусловило бы «переключение» спроса с товаров, участвующих в международной торговле, на товары, в ней не участвующие, и «переключение» производства в противоположном направлении. И то и другое ведет к улучшению состояния платежного баланса страны (при этом возникает неравновесие на рынке не участвующих в международной торговле товаров, имеющее сравнительно отдаленные последствия). Таким образом, центр тяжести в исследованиях перемещается на анализ относительных цен товаров, участвующих и не участвующих в международной торговле. Более общий подход подчеркивает, что изменение валютных курсов оказывает различное влияние на множество относительных цен и норм прибыли в национальном хозяйстве.

Согласно второму положению, в основе которого лежит денежный подход к исследованию платежного баланса, относительным ценам товаров отводится минимальное значение на том основании, что в условиях существования единого мирового рынка эти цены устанавливаются под воздействием определяющих их реальных факторов. Так, снижение валютного курса приводит к росту всех внутренних и падению всех внешних цен; относительные цены остаются без изменения, однако покупательная способность денег во внутренних операциях снижается, причем за пределами страны эффект будет противоположным. При отсутствии компенсационных мер со стороны государства резиденты данной страны станут восполнять реальные денежные остатки, обменивая товары на деньги и прочие активы, тогда как вне страны будет иметь место обратный процесс, в результате чего состояние платежного баланса улучшится. Однако этот процесс должен продолжаться лишь до тех пор, пока не будет восстановлено первоначальное положение, т. е. пока относительная номинальная денежная масса не изменится пропорционально снижению валютного курса; изменение одной из этих величин ведет к компенсирующему изменению другой посредством механизма платежного баланса. Главную роль в выравнивании платежного баланса играют, таким образом, не эластичности товаров, а спрос на деньги и денежно-кредитная политика. По существу, речь идет о теории балансовой статьи «официальные расчеты» («official-settlements»); выше же мы говорили о работах, посвященных анализу баланса текущих платежей или (в ря-

де случаев) анализу базисных статей платежного баланса. Все эти исследования касаются процесса автоматического выравнивания платежного баланса, только на этот раз главным объектом анализа делается зависимость равновесия потоков от равновесия запасов, а не зависимость относительных цен от относительной денежной массы. При этом особое значение исследователи придают долгосрочным аспектам анализа.

Подход, согласно которому в регулировании платежного баланса главную роль играют процессы в кредитно-денежной сфере, не пользуется популярностью главным образом потому, что его сторонники игнорируют проблемы, наиболее интересные с точки зрения экономистов. Исследования с позиций такого подхода тем не менее во многом способствовали лучшему пониманию феномена платежного баланса, поскольку в них подчеркивалась связь платежного баланса с международной валютной системой, без обиняков признавалось, что в послевоенный период сформировался единый мировой рынок, и, что важнее всего, указывалось на необходимость рассмотрения проблемы платежного баланса в рамках процесса его автоматического выравнивания. Последнее соображение подтверждает вывод, сделанный в 1948 г. Метцлером о том, что следует ожидать возрождения классических взглядов.

Внутреннее и внешнее равновесие

Когда Метцлер писал свою работу, специалисты в области международных валютных отношений уделяли основное внимание механизму автоматического выравнивания платежного баланса, а не платежному балансу как объекту экономической политики. Возможность конфликта между целями внутреннего и внешнего равновесия при проведении экономической политики достаточно обстоятельно обсуждалась давно; об этом говорится уже в «Трактате о денежной реформе» Дж. М. Кейнса; однако никакой последовательной теории в этой области так и не было разработано¹⁸. После 1948 г. интерес экономистов сместился именно в сторону разработки теорий экономической политики в условиях открытой экономики; основополагающими работами в этой области стали труды Дж. И. Мида и Я. Тинбергена¹⁹.

Чтобы одновременно достичь нескольких независимых целей путем проведения той или иной экономической политики, страна должна иметь в своем распоряжении по крайней мере такое же число независимых инструментов проведения этой политики. Если страна стремится к достижению как внутреннего равновесия (обычно под этим понимается достижение полной занятости при отсутствии инфляции), так и внешнего равновесия (т. е. равновесия платежного баланса) и использует для этого, например, политику регулирования доходов и изменения валютного курса, тогда эти две цели могут быть осуществлены ²⁰. Но если в ее распоряжении имеется только один инструмент, между целями политики может возникнуть конфликт. Так, в условиях спада и дефицита платежного баланса для достижения первой цели потребовалось бы проведение политики увеличения доходов, тогда как для достижения второй цели — политики сокращения деловой активности. С другой стороны, если инструментов оказывается больше, чем целей, то цели могут быть достигнуты различными путями.

Что же происходит в том случае, когда исключена возможность как изменения валютного курса, так и контроля над импортом и для достижения внутреннего и внешнего равновесия страна может прибегнуть только к такому инструменту, как политика регулирования доходов? Роберт А. Манделл утверждал, что денежно-кредитная и фискальная политика (эти две составляющие политики регулирования расходов) приводят к различным результатам и поэтому представляют собой в действительности два «инструмента» воздействия ²¹. С помощью той и другой можно одинаково воздействовать на национальный доход, а тем самым и на баланс текущих платежей; путем проведения кредитно-денежной политики можно повлиять (через посредство учетных ставок) и на счет капитала. Остается только «приписать» каждый из «инструментов» той цели, на которую он оказывает сравнительно большее влияние. Тогда денежно-кредитная политика должна быть направлена на достижение внешнего равновесия, а фискальная — внутреннего.

Появилось множество работ, посвященных модификации и обобщению модели Манделла, которая была построена на чрезвычайно жестких и упрощенных предположениях. В анализ вводились ответные действия стран-парт-

неров и обратная связь их с экономической политикой; движение капитала ставилось в зависимость от уровня дохода и стало рассматриваться как регулятор запаса, а не как просто поток; объем импорта стали определять на основании не только общего уровня национального дохода, но и структуры расходов. Более всесторонняя оценка показала, что денежно-кредитная политика не обязательно воздействует на платежный баланс сильнее, чем фискальная политика; в некоторых случаях истинное распределение ролей между денежно-кредитной и фискальной политикой может оказаться прямо противоположным рекомендуемому Манделлом или же вопреки ожиданиям может практически исчезнуть различие между результатами их воздействия.

С этим непосредственно связана проблема сравнительной эффективности воздействия денежно-кредитной и фискальной политики на совокупный спрос в условиях фиксированных и свободно колеблющихся валютных курсов. Для исследования этого вопроса различными авторами было разработано множество моделей (базирующихся на несходных предпосылках), изложить содержание которых здесь не представляется возможным²². Так, в более поздней работе Манделла, где предполагается возможность неограниченного перемещения капитала между странами, было показано, что в условиях свободно колеблющихся валютных курсов велика роль именно денежно-кредитной политики, тогда как фискальная политика при этом практически совершенно неэффективна; обратная ситуация имеет место в условиях фиксированных валютных курсов.

Международная валютная система

Предметом значительной части появившихся после второй мировой войны исследований в области международных финансов стало функционирование Бреттон-Вудской валютной системы. Тенденция к жесткому закреплению валютных курсов на определенном уровне, асимметричная роль доллара как резервной и интервенционной валюты, хронический дефицит платежного баланса США и активные в течение многих лет балансы таких стран,

как ФРГ и Япония, опасения нехватки международной ликвидности, массовый переход валют в марте 1973 г. к управляемому плаванию — все эти, а также другие явления породили обширные исследования, посвященные международной валютной системе и ее реформе. Много внимания уделялось рынкам евровалюты и еврооблигаций, а также Европейскому валютному союзу.

Не прекращалось обсуждение достоинств и недостатков систем фиксированных и плавающих валютных курсов. Было дано углубленное теоретическое обоснование системы плавающих курсов, причем особо подчеркивалась ее роль в обуздании спекуляции валютой. В условиях, когда повсеместно стала признаваться необходимость большей, чем позволяли рамки Бреттон-Вудской системы, гибкости валютных курсов, а введение свободного их плавления представлялось маловероятным, центр тяжести переместился на поиск ограниченных форм колебания валютных курсов. Основные предложения сводились к следующим: 1) валютная «змея», или более широкие пределы колебаний валютных курсов вокруг паритета; 2) «скользящий паритет» (или «ползучая» привязка), когда паритеты должны непрерывно и автоматически изменяться на незначительную величину при нарушении платежного равновесия; 3) «промежуточное плавание» в период между изменением паритета; 4) модификации и комбинации этих форм. В результате последних событий интерес сместился в сторону проблемы установления норм регулируемого плавления.

Наряду с работами, посвященными установлению адекватных пределов колеблемости курсов, появился целый ряд исследований, содержащих анализ смежной проблемы «оптимальной валютной зоны», т. е. определения идеальных размеров и географической структуры региона, внутри которого валюты отдельных стран привязаны друг к другу, но допускается их колебание относительно валюты третьих стран. Первым поставил этот вопрос Манделл. Он полагал, что оптимальной является такая валютная зона, внутри которой существует неограниченное перемещение факторов производства при полном отсутствии их перемещения за пределы данной зоны²³. Первое условие облегчило бы проблему уравнивания платежных балансов между странами, входящими в зону тогда как второе потребовало бы установления плавающих,

валютных курсов для регулирования неравновесия платежей с третьими странами. Однако и сам Манделл отдавал себе отчет в том, что этот критерий приводит к образованию небольших по размерам валютных зон, поскольку он не учитывает таких обстоятельств, как высокие издержки обмена валют, узость валютных рынков и снижение полезности местных валют. Роланд И. Маккиннон считал, что более подходящим критерием могло бы быть соотношение между товарами, участвующими и не участвующими в международной торговле, — высокое внутри зоны и низкое в торговле с третьими странами²⁴. Это позволяет рассматривать валютные зоны больших размеров, включающие страны, которые поддерживают тесные торговые отношения друг с другом.

Планы валютной унификации «Общего рынка» придали дискуссии практическую направленность. Успешность осуществления валютного союза зависит от политического, по существу, вопроса: согласятся ли страны-участницы на некотором этапе поступиться своим суверенитетом в пользу органов Сообщества в такой степени, чтобы последние могли проводить единую экономическую политику в ключевых областях. Второй важный вопрос — насколько далеко должен продвинуться процесс создания единого валютного блока, прежде чем появится возможность проведения единой политики.

Роберт Триффин дал анализ недостатков золотовалютного стандарта и предсказал его неизбежный крах; его работа положила начало обсуждению в научных и правительственных кругах проблем международной ликвидности²⁵. К этой области исследований относятся такие вопросы, как причины, вызывающие потребность в международных резервных средствах, понятие и количественная оценка «достаточности» международных резервов, факторы, определяющие спрос на эти резервы, и их состав, действительные размеры нехватки резервов, а также наиболее подходящие способы увеличения размеров резервов. Опубликованные работы внесли ясность по целому ряду вопросов, и эта дискуссия, безусловно, способствовала созданию в конце 60-х гг. нового международного резервного актива — специальных прав заимствования (СПЗ). Появилось также значительное число «количественных» исследований, особенно в связи с измерением «достаточ-

ности» резервов и потребности в резервах со стороны отдельных стран. С тех пор как в марте 1973 г. было введено регулируемое плавание валют, интерес к этому вопросу заметно снизился.

Международное движение капиталов

Интеграционные процессы в мировой экономике, начавшиеся в 50-е гг., означали огромное расширение международного движения долгосрочного капитала, особенно прямых инвестиций, а также возрастание объема и подвижности краткосрочных капиталов. Почти без задержки начали множиться теоретические и эмпирические произведения на эту тему.

Исследования прямых инвестиций были посвящены преимущественно рыночной стратегии многонациональных фирм, для которых характерна дифференциация как продукции, так и невещественных активов (таких, как превосходство в области управления и технологии, патенты и торговые марки). Таким образом, вместо различных показателей относительной эффективности в качестве объясняющих факторов в исследованиях чаще использовались понятия теории организации промышленного производства. Уделялось также внимание изучению роли прямых инвестиций, факторам, определяющим форму реализации фирмой своих преимуществ — посредством ли экспорта продукции, прямых инвестиций или продажи лицензий, — а также тому положительному или отрицательному воздействию, которое эти инвестиции оказывают на уровень благосостояния населения «своей» страны и принимающей страны. Тем самым подход к исследованию прямых инвестиций оказался близким к сложившемуся в последнее время объяснению закономерностей формирования структуры торговых потоков.

Стремительно растет число работ, посвященных движению финансового капитала *. Здесь заметно стремление к постановке проблемы на языке «запасов», а не «потоков». Согласно прежнему подходу, исследователи ограничивались утверждением, что на потоки капитала влияет скорректированный на риск уровень расхождения процентных ставок для отдельных стран: считалось, что устой-

чивое расхождение ставок процента порождает непрерывный поток финансового капитала из страны в страну. Относительно недавно в работах Вильяма Г. Брэнсона и других вопрос был поставлен по-иному: на основе теории Марковитца—Тобина об определении структуры портфеля активов эту проблему стали рассматривать с точки зрения теории регулирования запасов²⁶. Предполагается, что владельцы капиталов распределяют свои активы между внутренними и зарубежными портфельными вложениями таким образом, чтобы максимизировать прибыль и минимизировать риск при заданной величине процентных ставок и остальных переменных. Отсюда следует, что на международные финансовые потоки, или изменения в величине портфельных вложений, влияют изменения в величине процентных ставок, а следовательно, изменения разницы между ними, а не абсолютный уровень процентных ставок. Такое изменение при ответной корректировке портфельных вложений приводит к однократному регулированию запаса. Более того, если суммарный объем портфельных вложений увеличивается, будет иметь место «эффект непрерывного потока» в виде (значительно меньших по объему) потоков капитала, отражающих перераспределение приростов вложений. Из этого следует вывод о неэффективности политики регулирования процентных ставок в целях достижения равновесия платежного баланса, равно как и неэффективности валютных ограничений как средства денежно-кредитной политики, так как «эффекты изменения запаса», хотя и велики, имеют сугубо переходящий характер, а «эффекты непрерывного потока» незначительны.

Стремительно растет число работ, посвященных эмпирическому исследованию потоков финансового капитала. Однако это направление пока находится в стадии становления и не дало столь же фундаментальных результатов, как эмпирические исследования в области международной торговли.

Пенсильванский университет

¹ Metzler L. A. The Theory of International Trade.— B: Ellis H. S. (ed.). A Survey of Contemporary Economics. Philadelphia Blakiston Co., 1948.

² Samuelson P. A. International Trade and the Equalization of Factor Prices.— *Economic Journal* 58 (1948), p. 163—184;

Samuelson P. International Factor-Price Equalization Once Again.— *Economic Journal* 59 (1949), p. 181—197.

³ Stolper W. F., Samuelson P. A. Protection and Real Wages.— *Review of Economic Studies* 9 (1941), p. 58—73.

⁴ Rybczynski T. M. Factor Endowment and Relative Commodity Prices. *Economica*, 22, 1955, p. 336—341.

⁵ В послевоенный период появилось огромное множество работ, посвященных внешней торговле и экономическому росту, но здесь мы не в состоянии уделить внимание им всем. Большая часть этих работ подготовлена с целью выработки рекомендаций для экономической политики, но некоторые являются сугубо теоретическими. Например, построены самые разнообразные модели для анализа того, как влияют расширение предложения факторов производства, различные виды технических усовершенствований и другие факторы роста на направления международной специализации стран, условия и объем торговли, на платежный баланс в целом.

⁶ Leontief W. W. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined.— *Economia Internazionale* 7 (1954), p. 3—32.

⁷ Kravis I. B. Wages and Foreign Trade.— *Review of Economics and Statistics* 38 (1956), p. 14—30.

⁸ MacDougall G. D. A. British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs.— *Economic Journal* 61 (1951), p. 697—724.

⁹ Graham F. D. The Theory of International Values. Princeton, Princeton University Press, 1948; McKenzie L. On Equilibrium in Graham's Model of World Trade and Other Competitive Systems.— *Econometrica* 22 (1954), p. 147—161; McKenzie L. Specialization and Efficiency in World Production.— *Review of Economic Studies* 21 (1953—1954), p. 165—180.

¹⁰ Jones R. W. Comparative Advantage and the Theory of Tariffs: A Multi-Country, Multi-Commodity Model.— *Review of Economic Studies* 28 (1960—1961), p. 161—175.

¹¹ Metzler L. A. Tariffs, the Terms of Trade, and the Distribution of National Income.— *Journal of Political Economy* 57 (1949), p. 1—29.

¹² Winer J. The Customs Union Issue. New York. Carnegie Endowment for International Peace, 1950; Meade J. E. The Theory of Customs Unions. Amsterdam, North-Holland, 1955.

¹³ Mundell R. A. International Trade and Factor Mobility. *American Economic Review* 47 (1957), p. 321—335; Kemp M. C. The Gain from International Trade and Investment: A Neo-Heckscher-Ohlin Approach.— *American Economic Review* 56 (1966), p. 788—809; Jones R. W. International Capital Movements and the Theory of Tariffs and Trade.— *Quarterly Journal of Economics* 81 (1967), p. 1—38.

¹⁴ Balassa B. Tariff Protection in Industrial Countries: An Evaluation.— *Journal of Political Economy* 73 (1965), p. 573—594; Johnson H. G. Theory of Tariff Structure.— B: Johnson H. G., Kenen P. B. Trade and Development. Geneva, Librairie Droz, 1965, p. 9—29; Corden W. M. The Structure of a Tariff System and the Effective Protective Rate.— *Journal of Political Economy* 74 (1966), p. 221—237.

¹⁵ Alexander S. S. Effects of Devaluation on a Trade Balance.—*IMF Staff Papers* 2 (1952), p. 263—278.

¹⁶ Harberger A. C. Currency Depreciation, Income, and the Balance of Trade.—*Journal of Political Economy* 58 (1950), p. 47—60; Meade J. E. The Balance of Payments and Mathematical Supplement. London, Oxford University Press, 1951; Tsia ng S. C. The Role of Money in Trade-Balance Stability: Synthesis of the Elasticity and Absorption Approaches.—*American Economic Review* 51 (1961), 912—936.

¹⁷ Salter W. E. G. Internal and External Balance: The Role of Price and Expenditure Effects.—*Economic Record* 35 (1959), p. 226—238; Pearce I. F. The Problem of the Balance of Payments.—*International Economic Review* 2 (1961), p. 1—28; Swan T. W. Longer Run Problems of the Balance of Payments.—B: Arndt H. W., Corden W. M. (eds.). The Australian Economy, Melbourne, Cheshire Press, 1963, p. 384—395.

¹⁸ Keynes J. M. Tract on Monetary Reform. London, Macmillan & Co., 1924.

¹⁹ Meade. The Balance of Payments; Tinbergen J. On the Theory of Economic Policy. Amsterdam, North-Holland, 1952.

²⁰ Полную занятость и устойчивый уровень цен можно рассматривать и как самостоятельные цели наряду с внешним равновесием; тогда потребуются еще один инструмент. В качестве единственной внутренней цели можно также рассматривать некий предпочтительный компромисс между полной занятостью и устойчивостью уровня цен.

²¹ Mundell R. A. The Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy for Internal and External Stability.—*IMF Staff Papers* 9 (1962), p. 70—79.

²² Fleming J. Marcus. Domestic Financial Policies Under Fixed and Floating Exchange Rates.—*IMF Staff Papers* 9 (1962), p. 369—379; Mundell R. A. Flexible Exchange Rates and Employment Policy.—*Canadian Journal of Economics and Political Science* 27 (1961), p. 509—517; Mundell R. A. Capital Mobility and Stabilization Policy under Fixed and Flexible Exchange Rates.—*Canadian Journal of Economics and Political Science* 29 (1963), p. 475—485.

²³ Mundell R. A. A Theory of Optimum Currency Area.—*American Economic Review* 51 (1961), p. 657—665.

²⁴ McKinnon R. I. Optimum Currency Areas.—*American Economic Review* 53 (1963), p. 717—724.

²⁵ Triffin R. Gold and the Dollar Crisis. New Haven, Yale University Press, 1960.

²⁶ Branson W. H. Financial Capital Flows in the U.S. Balance of Payments. Amsterdam, North-Holland, 1968.

27. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Джер Р. Берман

Прежде чем перейти к рассмотрению основных тенденций в этой сфере экономической мысли, следует кратко остановиться на вопросе о том, в чем, собственно, состоит предмет теории экономического развития (development economics). В учебниках экономическое развитие определяется как долговременный процесс, обеспечивающий возрастание дохода (или продукта) в расчете на душу населения. Но такой процесс затрагивает многие аспекты экономической жизни, включая взаимозависимость экономического развития как такового и процесса достижения других целей. Поэтому в широком плане теория экономического развития охватывает всю экономическую проблематику бедных стран.

Главные экономические проблемы этих стран связаны с ростом и структурными изменениями, без которых процесс развития невозможен, а также с номинальной или реальной устойчивостью их положения, с положением этих стран в мировой экономике, с распределением дохода, богатства и власти. К числу бедных стран относится большинство государств Африки, Азии и Латинской Америки, есть они и в Европе. Эти страны различаются между собой в широчайшем диапазоне по размерам территории, по обеспеченности природными и людскими ресурсами, по степени связи с мировым рынком, по типам социальной и политической системы, по степени урбанизации и культурной однородности, по религиозной принадлежности населения и другим подобным признакам. Значит, в некотором смысле теория экономического развития касается проблем, которые составляют предмет рассмотрения в других главах этой книги, и к тому же (поскольку эта теория зачастую вторгается в область других общественных наук) затрагивает интересы большинства людей, живущих в условиях самых различных культур.

Разработка общих теорий развития, которые можно было бы успешно применять для анализа специфических случаев,— это задача, решать которую исключительно трудно (если не невозможно), настолько широк круг проблем, охватываемых этими теориями. Поэтому, как будет показано ниже, концепции развития нередко выступали, с одной стороны, как весьма туманные обобщения, а с другой — как аналитические построения, пригодные лишь для исследования частных случаев.

Основные черты теорий экономического развития, разработанных до 1950 г.

Классический анализ

Экономистам-классикам был присущ смелый и открытый подход к экономической науке. Их внимание было занято преимущественно проблемами экономического развития. Они стремились прежде всего уяснить, какой процесс лежит в основе длительного роста совокупного дохода и совокупного продукта страны.

Адам Смит засвидетельствовал этот интерес в самом названии своего достославного сочинения: «Исследование о природе и причинах богатства народов»¹. В своей книге Смит дал преимущественно общее изложение основополагающих экономических идей, нежели их систематический анализ. Но, учитывая ограниченность его предшественников, можно сказать, что этот труд Смита тем не менее оказал глубокое влияние на других экономистов классического и неоклассического направлений.

Одним из лейтмотивов сочинений Смита было осуждение таких действий правительства (и частных лиц), которые могли бы явиться помехой свободной конкуренции в экономической сфере. Развивая характерную для исследований XVIII в. доктрину естественного права, Смит утверждал, что справедливая правовая система, позволяющая каждому человеку свободно и неограниченно преследовать собственную выгоду и не предоставляющая в то же время кому-либо особых привилегий или ограничений,— это наилучшее средство для содействия экономическому развитию. В атмосфере просвещенного эгоизма экономический прогресс будет, как считал он, обеспечи-

ваться благодаря «разделению труда» и специализации. Однако разделение труда может зайти достаточно далеко только благодаря накоплению капитала. Следовательно, сбережения — необходимая предпосылка экономического развития. Другим фактором, лимитирующим разделение труда, служат «размеры рынка». Внутренняя межрегиональная и международная торговля может оказать благоприятное воздействие на экономическое развитие, обеспечивая достаточный спрос. Поначалу процесс развития выступает как кумулятивный результат действия следующих факторов: все более глубокая специализация; прирост сбережений вследствие притока доходов; денежная экономия фирмы за счет связей с другими фирмами (т. е. за счет как поступления производственных ресурсов из других фирм, так и увеличения спроса на продукцию данной фирмы); возросшая способность и заинтересованность фирм внедрять «усовершенствования в искусство труда» (т. е. технические нововведения) благодаря специализации. Со временем, однако, начинает сказываться существование пределов роста и приближается некое статичное состояние (видимо, из-за сокращения отдачи от использования земли)². На этой стадии заработная плата близка к прожиточному минимуму, норма прибыли растет медленно, а накопление капитала приостанавливается.

Характерное для Смита подчеркивание роли накопления капитала стало важнейшим элементом многих позднейших теорий экономического развития. Его представления о статичном состоянии довели над представителями классической школы. Его позиция осуждения правительственного вмешательства в процесс экономического развития также создала стереотип для позднейших дискуссий по этому вопросу. Десятилетиями экономическая мысль испытывала влияние идеи Смита о том, что общая тенденция развития межотраслевого обмена складывается в пользу сельского хозяйства вследствие ограниченности природных ресурсов. Наконец, его концепция экономического развития как постепенного самодовлеющего процесса (хотя и имеющего свои пределы) разделялась впоследствии большинством экономистов классического и неоклассического направлений.

Выдвинутые Смитом положения получили развитие в трудах последующих представителей классической школы. Т. Р. Мальтус уделил главное внимание долгосрочной

тенденции роста численности рабочих, благодаря которой заработная плата низводится до прожиточного минимума, а также эффекту снижающейся отдачи данной земельной площади³. Едва ли не единственный из всех экономистов-классиков, Мальтус выразил следующее опасение: безработица, порожденная нехваткой эффективного спроса, будет содействовать тому, что производственные возможности превысят масштабы эффективного спроса. Возродить исследования в этой области выпало на долю Кейнса.

Давид Рикардо разработал сравнительно строгую теорию экономического развития, придав ей динамичный характер и сделав акцент на роли распределения доходов по факторам производства⁴. Ключевым элементом его концепции служит накопление капитала, которое осуществляется за счет чистого дохода (т. е. излишка сверх стоимости товаров, необходимых для поддержания жизнедеятельности рабочей силы) благодаря сбережениям капиталистов. Рикардо также развил концепцию сравнительных преимуществ, которая упрочила теоретическое основание вывода, сделанного Смитом, о выгодах, которые несет внешняя торговля. Объективные пределы такой выгоды, отсутствие достаточных технических нововведений, а также падающая отдача от земли и мальтузианская тенденция к опережающему росту населения — таковы факторы, под воздействием которых норма прибыли в конце концов понижается настолько, что уже не обеспечивает должной компенсации за дополнительные чистые инвестиции. В результате возникает статичное состояние на уровне прожиточного минимума.

Наконец, Джон Стюарт Милль придал большую определенность анализу выгод от внешней торговли и преимуществ свободной торговли⁵. Он также выделил важное исключение, указав, что если дело касается «молодой» отрасли промышленности (*infant industry*), то на первых порах допустимы меры ее защиты от ушедших вперед иностранных конкурентов.

Неоклассический анализ

Примерно к началу 70-х годов прошлого столетия в развитии главных течений экономической мысли произошел определенный поворот. Страшившая экономистов классической школы перспектива статичного состояния экономи-

ки при заработной плате, остановившейся на уровне прожиточного минимума, перестала быть предметом всеобщего неослабного интереса исследователей в результате великих открытий XIX в. в области ресурсов и техники, а также вследствие того, что заработная плата явно превышала прожиточный минимум. Рост населения (по крайней мере в западном мире) отнюдь не сказывался на величине душевого дохода столь просто и однозначно, как это представлялось Мальтусу. Экономисты неоклассического направления (Густав Кассель, Джон Бейтс Кларк, Фрэнсис Эджуорт, Альфред Маршалл, Кнут Викаксель и др.) отказались от характерного для классической школы смелого подхода к экономическому развитию как целостному процессу⁷. Они, напротив, сконцентрировали внимание на проблемах краткосрочного порядка, относящихся к распределению дохода, теории стоимости и общему равновесию, принимая народонаселение и технический прогресс за автономные факторы.

Хотя экономисты неоклассической школы и занимались краткосрочной проблематикой, в своей теории накопления капитала они все же затрагивали вопросы экономического развития в долговременном плане. Они исходили из того, что норма сбережений определяется ставкой процента и уровнем дохода. При данном уровне техники и данной численности населения норма процента выступает фактором, регулирующим поток капиталовложений. Неоклассики считали, что как рост населения, так и технический прогресс (по всеобщему предположению экономиящий скорее труд, нежели капитал) ведут к расширению инвестиционного спроса. Предполагалось также, что постоянно осуществляются технические нововведения. Следовательно, главным ограничивающим экономическое развитие фактором является норма накопления.

Неоклассики, как и представители классической школы, продолжали изучать международную торговлю преимущественно с позиций статики. Неоклассики усовершенствовали теорию о сравнительных преимуществах, но они с гораздо большей осторожностью, чем адепты классического направления, формулировали вывод о том, что свобода торговли — лучшая политика для всех стран. При этом они отмечали не только существование «молодых» отраслей промышленности, но и, например, возможность использовать налоги для улучшения

условий внешней торговли, необходимость считаться с тем, что технические нововведения могут привести к снижению реального дохода данной страны, отрицательно влияя на условия внешней торговли. Они осознали, что доход от использования какого-либо фактора производства может сократиться в результате введения свободы торговли. Тем не менее в целом неоклассики выступали за политику свободной торговли. Они также считали, что перелив капитала на международном уровне не порождает серьезных нарушений платежного баланса и широкой безработицы, поскольку уравнивающие силы эффективны (хотя та или иная страна на разных стадиях своего развития может сначала быть должником, а затем — кредитором).

Важно отметить еще три характерные черты неоклассических представлений об экономическом развитии.

1. Развитие — постепенный процесс, для которого характерны, как правило, органический рост и эволюция.
2. Развитие — гармоничный процесс, блага которого достаются всем главным группам получателей доходов и распространяются на всю систему, поскольку экономика носит такой характер, что все ее элементы взаимосвязаны и дополняют друг друга.
3. Можно рассчитывать на постоянный экономический прогресс, ибо результаты открытия новых источников ресурсов и технических нововведений, по-видимому, перевесят эффект снижающейся отдачи от изначально ограниченных ресурсов.

Теория Шумпетера

На протяжении первых десятилетий XX в. с рядом работ по вопросам экономического развития в условиях капитализма выступил Йозеф А. Шумпетер⁸. В своих сочинениях он отверг неоклассические представления о развитии как постепенном, гармоничном процессе. Напротив, он утверждал, что значительное возрастание национального продукта происходит в форме дисгармоничных скачков и рывков в результате освоения совершенно новых инвестиционных проектов. Этот процесс неизбежно предполагает чередование сравнительно недолгих периодов процветания и депрессии.

Центральное место в шумпетерианском анализе процесса развития занимает фигура предпринимателя, чело-

века, который действует как новатор. Он может быть инициатором производства какого-то нового изделия, внедрения новых производственных методов, открытия новых рынков, освоения новых источников сырья, реорганизации той или иной отрасли производства. Осуществление всех нововведений такого рода весьма рискованно, их результаты трудно предвидеть, поэтому соответствующие действия предпринимателей представляют собой «прерывистые импульсы», а не постепенный и ровный процесс, как это рисуется в неоклассических представлениях. При этом критическим представляется не сам по себе процесс сбережения, а сложность принятия инвестиционных решений. С началом фазы оживления в ходе экономического цикла предприниматели, наделенные проицательностью и воображением, распознают новые возможности для извлечения прибыли и принимают меры по их использованию, получая через банки необходимые финансовые средства и с их помощью приобретая контроль над реальными ресурсами. Другие предприниматели следуют их примеру, и вот уже новый бум набирает силу. С нарастанием потока товаров, являющихся результатом нововведений, наступает период «творческого разрушения», когда некоторые более старые фирмы с высокими издержками вытесняются из данной сферы бизнеса. Выплата ранее взятых займов усиливает дефляционные тенденции, которые не компенсируются новой предпринимательской активностью ввиду того, что степень неопределенности и риска в условиях сложившегося неравновесия очень высока. Прекращение новаторских усилий в свою очередь подталкивает дефляционные тенденции и ведет к депрессии. Когда процесс необходимого приспособления к использованию последних нововведений завершается, то достигается новое равновесие, которое может послужить началом нового цикла. Однако эта новая стартовая отметка находится на *более высоком*, чем прежний, уровне дохода, причем оказывается, что от такого прироста выигрывают все основные категории получателей дохода.

Шумпетер не разделял опасений о возможности для экономики статичного состояния на низком уровне вследствие действия Мальтусова закона народонаселения и сокращения отдачи от ограниченных естественных (земельных) ресурсов. Не видел он оснований и для прогнозов об усилении классовых конфликтов,

ибо, по Шумпетеру, нововведения приносят значительные выгоды и рабочим. Тем не менее он придерживался пессимистического взгляда на будущее капитализма, поскольку самые успехи этой системы оказывают разрушительное воздействие на общественные институты, призванные ее защищать. Процесс нововведений приобретает упорядоченно-рутинный характер. Концентрация и укрупнение хозяйственных единиц разрушают жизнеспособность таких основополагающих капиталистических институтов, как частная собственность и свобода заключения коммерческих соглашений. Антикапиталистически настроенные интеллектуалы и усиливающееся рабочее движение нарушают бесперебойное функционирование политической структуры, в рамках которой развивался капитализм, и это создает климат, неблагоприятный для нового взлета капиталовложений.

Современные направления в теории экономического развития

Относящиеся к середине нашего столетия теоретические построения, связанные с экономическим развитием, уходят корнями в описанные выше школы экономической мысли. В 50-х и начале 60-х годов главенствующие теории оптимистически оценивали перспективы экономического развития, гарантированные американской помощью иностранным государствам. Ортодоксальная мысль в этой области характеризовалась акцентированием трех главных моментов: накопления капитала, планирования и индустриализации.

У. Артур Льюис, Рагнар Нурксе, Пол Н. Розенштейн-Родан и другие ведущие специалисты того времени по вопросам экономического развития подчеркивали ключевую роль капитала⁹. Например, в схеме Ростоу определяющей чертой стадии «взлета» является необходимость увеличить долю капиталовложений в общественном продукте по крайней мере до 10%¹⁰. Такой акцент на накоплении капитала продолжает старую традицию, заложенную предшественными школами. Представители рассматриваемого направления придавали особое значение обеспечению сбережений, а не роли предпринимателя. Несколько позже Эверетт И. Хейген и Дэвид К. Макклелланд вновь выдвигали

нули на передний план ведущую роль предпринимателей и попытались установить причины, в силу которых отдельные лица действуют как движущая сила экономического развития ¹¹.

Усилению исследований процессов накопления капитала способствовал ряд факторов. Одним из них было осуществление «плана Маршалла», который позволил с помощью вливания иностранного капитала восстановить экономику Европы; этот опыт породил оптимистическую надежду, что его будет легко применить и к развивающимся странам. Другим важным фактором явилось сформулированное Роем Ф. Харродом и Евсеем Домаром условие динамического равновесия в модели роста, построенной на основе кейнсианской теории ¹². Для этой простейшей модели накопление капитала осуществляется, если темпы роста национального продукта равны отношению нормы накопления к коэффициенту капиталоемкости. И хотя такая формула сложилась как условие равновесия между предложением и спросом в рамках кейнсианской концепции (многие сомневались в применимости статичного кейнсианского анализа к развивающимся странам), это условие равновесия вскоре стало широко использоваться в анализе проблематики развивающихся стран ¹³. Концентрация внимания исследователей на роли капитала как фактора, лимитирующего рост производства при условии, что используемая технология подразумевает постоянный коэффициент капиталоемкости, привела к усилению в теории экономического развития значения капитала. Значение других факторов производства признавалось лишь косвенно, в связи с вопросом о возможностях абсорбирования капитала («absorptive capacity» for capital). Само появление в формуле Харрода — Домара нормы сбережения также означало усиление акцента на тех аспектах инвестиционного процесса, которые относятся к обеспечению средств для капиталовложений.

Впоследствии в эту концепцию капитала как «краеугольного камня развития» были внесены поправки двоякого рода. Во-первых, Холлис Чинери с Майклом Бруно и Аланом Строутом выдвинули на первый план идею о том, что рост может лимитироваться не только масштабами инвестиций, но и наличными фондами иностранной валюты, необходимой для приобретения важнейших производственных ресурсов и техники, не имеющих приемлемых

отечественных заменителей¹⁴. Эта модель, в которой учитываются два вида дефицитных ресурсов (*two-gap model*), рассматривает помимо дефицита внутренних накоплений также и дефицит иностранной валюты, она недвусмысленно отводит чистому притоку иностранного капитала роль второго, если не считать дополнительных внутренних накоплений, критического фактора. Во-вторых, как видно, например, из статьи Теодора В. Шульца и книги под редакцией К. Арнольда Андерсона и Мэри Джин Боумен, роль «краеугольного камня» отчасти перешла от вещественного капитала к «человеческому», причем поначалу альтернативные издержки почти не учитывались (работа Арнольда Харбергера, помещенная в упомянутой книге Андерсона и Боумен, была в этом отношении исключением)¹⁵.

Ян Тинберген, У. Артур Льюис, Пол Розенштейн-Родан, Холлис Чинери и многие другие ведущие специалисты в рассматриваемой области подчеркивали важность планирования в обеспечении процесса развития¹⁶. Отчасти это объяснялось успехом советского опыта планирования и неуклонным развитием тонких математических методов для экономических расчетов (например, линейного программирования), а также появлением быстродействующих вычислительных машин. Интерес к планированию возрос и под влиянием распространившегося представления, что рыночный механизм более не в состоянии обеспечивать те специфические структурные изменения, которые необходимы для экономического развития.

Эту предполагаемую несостоятельность рынка приписывали действию нескольких факторов. Так, некоторые экономисты имели в виду ситуацию, которая у Нурксе была описана как «порочный круг нищеты»¹⁷, а у Харви Лейбенштайна и Ричарда Нельсона — как «ловушка равновесия в условиях низкого уровня экономического развития» (*low-level equilibrium trap*)¹⁸. Чтобы вырваться из подобного положения, необходимо: по Лейбенштайну — «переломное минимальное усилие», по Розенштейну-Родану — «большой толчок», по Ростоу — «взлет»¹⁹. Без всеохватывающей координации невозможно использовать дополнительные денежные средства, связанные с внешнеэкономическими связями и возникающие (согласно модели «сбалансированного роста»²⁰, предложенной Нурксе) в результате сокращения издержек на ввозимые полуфабри-

каты и за счет роста спроса. Осуществлять необходимые для «взлета» капиталовложения, составляющие «социальные накладные расходы», должно правительство, так как частный сектор не может обеспечить достаточных инвестиций ввиду возрастающего «эффекта масштаба», «внерыночных эффектов», связанных с развитием техники и специфики «общественных благ». Перемен в неоклассическом или маржиналистском плане было бы недостаточно. И именно планирование способно обеспечить необходимую координацию усилий и достижение мотивационных целей, чтобы гарантировать стабильность, а также согласовать общественные предпочтения и действие фактора времени, с которым связана «компенсация за ожидание» («time rates of discount») ²¹.

Действие другого фактора, занимающего важное место в аргументации сторонников планирования (притом интересного самого по себе), нашло отражение в концепции дуализма. Так, Дж. Х. Боук и другие авторы утверждают, что в экономике развивающихся стран есть два сектора: современный, с относительно передовой техникой и хорошо функционирующим рыночным механизмом, и традиционный — с отсталой техникой и слабой связью с рынком ²². Ричард С. Экаус более подробно исследовал причины дуализма, связанные с особенностями технологии (предполагаемая или действительно существующая низкая «эластичность замещения», а также чрезмерно высокая капиталовооруженность труда, что характерно для передовой технологии) ²³. У. Артур Льюис в своей знаменитой статье «Экономическое развитие при неограниченной обеспеченности рабочей силой», опубликованной в 1954 г., обосновал широкую применимость двухсекторной модели. Поскольку «заработная плата» в крупном традиционном секторе закреплена на постоянном уровне благодаря действию ограничителей институционального порядка, постольку «неограниченное обеспечение» рабочей силой при неизменной реальной заработной плате существует для относительно небольшого, но развивающегося современного сектора ²⁴. Более того, высокая обеспеченность хозяйства рабочей силой гарантирует значительную экономию на оплате труда; современные капиталисты могут сберегать и реинвестировать получаемые таким образом средства. Впоследствии Джон Фей и Гюстав Рани, а также Дэйл У. Йоргенсон предложили более формализованную

и расширенную трактовку двухсекторной модели Льюиса ²⁵.

В русле концепции дуализма был проведен целый ряд исследований по проблемам развития. Предполагаемая слабость связей с рынком значительной части населения послужила еще одним доводом в пользу планирования (ведь рынок при таком условии не может быть использован в интересах развития); этот аргумент подкрепил также ряд специальных практических программ (например, программа избыточного импорта продовольствия, чтобы удерживать на низком уровне реальную заработную плату в современном секторе и обеспечивать средства для реинвестирования; при этом не будет существенного урона для внутреннего сельскохозяйственного производства, поскольку крестьянские хозяйства не зависят от рынка и слабо реагируют на движение цен). Такая позиция вызвала к жизни вместе с тем противоположную точку зрения, пожалуй наиболее убедительно выраженную Теодором В. Шульцем, который подчеркнул, что крестьяне весьма заботятся о максимизации своих хозяйственных успехов и проникнуты экономическими интересами ²⁶.

Упор в исследованиях на необходимости планирования или по меньшей мере широкого вмешательства государства в экономику, а также акцентирование роли капитала породили дискуссию о должных критериях размещения капиталовложений. Исходный тезис о нехватке капитала и заведомо ограниченных возможностях его замещения трудом обусловили повышенный интерес к таким вариантам выбора, которые позволяли бы минимизировать *предельную* капиталоемкость. Конечно, такой критерий не вполне удовлетворителен, если и другие факторы производства дефицитны, если соответствующие проекты рассчитаны на разные сроки либо порождают различные внешние эффекты. Поэтому Альфред Э. Кан и Ян Тинберген предложили (по определению первого из них) критерий «общественной предельной производительности», ориентированный на максимизацию общего чистого воздействия на текущий национальный продукт ²⁷. Согласно Уолтеру Гейлленсону и Харви Лейбенштейну, целью должна быть максимизация национального дохода на какой-то момент времени в будущем ²⁸. Если принять посылку Рикардо о более высокой склонности капиталистов к сбережению и инвестированию, можно утверждать, что выгодны капиталоем-

кие проекты, дающие большую прибыль собственникам капитала. В связи с этим Отто Экстайн отметил, что проще было бы гарантировать достаточные накопления с помощью налогообложения, нежели полагаться на этот реинвестиционный критерий ²⁹.

Через всю эту дискуссию об инвестиционных критериях красной нитью проходила мысль о том, что рыночные цены не могут выражать подлинную роль дефицитности ресурсов, если заработная плата удерживается на уровне выше общественного предельного продукта, как в модели Льюиса, или если курс иностранных валют искусственно занижен. Чинери, Крачмер и Тинберген предложили поэтому использовать расчетные, или теневые, цены, которые отражают «подлинную» дефицитность ³⁰.

Перемещение центра внимания в исследованиях на общественную предельную производительность, естественно, привело к тому, что вопросы планирования и размещения капиталовложений были поставлены в контексте теорий оптимизирующего общего равновесия. Сначала Чинери, а за ним и многие другие авторы применили к вопросам планирования как рычага развития различные модели программирования ³¹. Такие модели часто требовали жестких исходных допущений (например, линейность, отсутствие возможностей для замещения ресурсов, влияния институтов, цен или денежно-кредитной политики), но зато они приводили к элегантным решениям — внутренне увязанным, позволявшим выбирать оптимальную линию действия, а также дававшим базу для теневых цен как объективно обусловленных параметров, функционирующих в качестве ограничителей. Эта работа продолжается, хотя и не столь высокими темпами, до настоящего времени, получая новые импульсы в результате введения динамического программирования, учета нелинейности, комплексного программирования, а также благодаря учету разных уровней квалификации людей и применению теории управления ³². Как показали Манн, а также Чарльз Блитцер, Питер Кларк и Ланс Тейлор, многие из тех, кто поначалу был в первых рядах сторонников планирования, впоследствии пережили горькое разочарование, поскольку соответствующие модели требовали слишком строгих допущений и поскольку все теоретические построения этого типа оказали весьма незначительное влияние на реальное положение дел в сфере политики ³³.

Столь разные по мировоззрению и методологии экономисты, как Пол А. Баран, Рагнар Нурске, Пол Н. Розентейн-Родан и У. А. Льюис, единодушно утверждают, что стержнем процесса развития служит индустриализация³⁴. Похоже, что иной раз такая позиция сложилась просто под влиянием наблюдаемой зависимости (при этом не очень-то пытались вскрыть, где причина и где следствие) — более развитые страны являются, как правило, в то же время передовыми и по уровню индустриализации. Рауль Пребиш и другие члены ЭКЛА (Экономической комиссии для Латинской Америки) также подкрепили аргументацию в пользу индустриализации, подчеркнув неизбежность ухудшения условий торговли для стран, вывозящих сырье, вследствие более низкой эластичности спроса по доходу для сырьевых продуктов по сравнению с готовыми изделиями и вследствие высокого уровня концентрации рыночной власти в индустриальных странах³⁵.

Чарльз Киндльбергер поставил под сомнение эмпирическую обоснованность предположения об ухудшении условий внешней торговли для развивающихся стран³⁶. Готтфрид Хаберлер, Нурске и Александер К. Кейнкросс подчеркнули выгоды от внешней торговли не только в соответствии со статичной концепцией сравнительных преимуществ, принятой классической и неоклассической школами, но и в соответствии с более динамичной точкой зрения, учитывающей интернациональные процессы передачи знаний и перелив капитала. Тем не менее некоторые развивающиеся страны сделали попытку воздвигнуть барьеры на пути импорта, за которыми могло бы происходить развитие импортозамещающего промышленного производства. Оправданием такой политики служили ссылки на гипотетическое ухудшение условий внешней торговли, довод классической школы относительно «молодых» отраслей промышленности и стремление покончить с традиционными отношениями подчинения и эксплуатации этих периферийных стран — отношениями, анализ которых занимает столь важное место в работах таких экономистов, как Гуннар Мюрдаль и Андре Грундер-Франк, а также в бесконечном потоке литературы об империализме³⁷. Важное значение имели и работы латиноамериканских структуралистов, которые считали важнейшими дестабилизирующие последствия колебаний на мировом рынке и напоминали о временах «Великой депрессии», когда внешние рынки

для ряда развивающихся стран были фактически закрыты³⁸.

Рискуя впасть в некоторое упрощение, можно сказать, что на протяжении первой половины последнего двадцатипятилетия теоретическая мысль в области экономического развития концентрировалась вокруг проблем накопления капитала, планирования и индустриализации. Вопросы второго плана группировались вокруг этих трех ключевых тем. Для этой области науки были характерны дух экспансивности, обилие широких обобщений, не прошедших сколько-нибудь серьезной эмпирической проверки, и всеобщий (хотя и постепенно убывающий) оптимизм в отношении будущего.

Оценка литературы, появившейся после 1960 г.

Дальнейшее развитие теоретической мысли в области экономического развития, несомненно, демонстрирует тесную преемственность с прошлым. Однако приблизительно после 1960 г. по меньшей мере пять важных аспектов исследований существенно изменились.

1. В теоретическом анализе проблем развития в большей мере стала проявляться присущая неоклассической школе скрупулезность. В области собственно теории экономического развития бесчисленными примерами такого, более строгого подхода могут послужить прежде всего попытки моделировать поведение крестьян при условии различных ограничений³⁹. Особенно интересен подход Стефена Хаймера и Стефена Резника: они предприняли попытку использовать неоклассическую схему, желая продемонстрировать, как наблюдаемые рыночные явления увязаны с радикальным положением о том, что включение страны в мировой рынок ведет к снижению благосостояния крестьянства — ведь такая интеграция способствует ликвидации «палочек-выручалочек» — крестьян, т. е. кустарных промыслов. В другой области теории экономического развития Джон Р. Харрис, Майкл П. Тодаро и Джозеф Стиглиц разработали модели, объясняющие процесс миграции из деревни в город, происходящий несмотря на значительный уровень безработицы среди городского населения. Эти авторы подчеркнули роль такого фактора, как расчеты потенциальных мигрантов на заработную плату в городе. Такая модель учитывает как возможность крестьян полу-

чить работу, так и возможный уровень их заработной платы в городе ⁴⁰. Еще одним примером может послужить исследование Энн О. Крюгер о значительной величине издержек (возможно, вследствие развития арендных отношений на конкурентной основе), связанных с регулирующим вмешательством государства в экономику ⁴¹.

2. Ярче выраженной стала склонность к эмпиризму. В этом отношении в исследованиях можно выделить два главных направления. Во-первых, Кузнец, Чинери, а также Ирма Эйдельмэн и Синтия Моррис попытались охарактеризовать природу самого процесса развития преимущественно на основе анализа сравнительных данных по разным странам ⁴². Чинери, следуя за структуралистами, зафиксировал устойчивые тенденции в изменении структуры производства и степени замещения импорта по мере роста дохода на душу населения, особенно в тех странах, которые отличаются тесными связями с мировым рынком и своими размерами. Эйдельман и Моррис сосредоточились на установлении еще не открытых зависимостей в пределах широкого круга показателей, включающих и такие, которые многими не рассматривались как собственно экономические. Некоторые из этих показателей носят субъективный и ординалистский характер, что порождает проблемы их интерпретации. Указанные авторы выделяют определенные зависимости для различных уровней развития и склонны придавать важную роль неэкономическим факторам. Такие исследования значительно обогатили наши знания об исторических моделях развивающихся стран.

Во-вторых, в результате проверки (нередко эконометрической) многих положений, игравших ключевую роль в прежних теоретических построениях, часть из них получила подтверждение, но пришлось внести и существенные поправки в современные представления об экономическом развитии. Радж Кришна, Уолтер Фалкон, Меррил Бейтмэн, Джер Р. Берман, а также Лоренс Ло и Пан А. Йотопулус представили новые данные, которые показывают, что поведение крестьян вполне согласуется с чувствительностью рынка и неоклассическим принципом максимизации ⁴³. Такие результаты заставили усомниться в допущениях, лежащих в основе многих дуалистических моделей, и вызвали вопросы об издержках программ по поддержанию низких цен на товары, покупаемые на заработ-

ную плату, о возможности использования рыночного механизма для преобразования крестьянского сельского хозяйства, а также о некоторых доводах в пользу планирования.

Кристофер К. Клаг, Дж. М. Кац и Берман были среди первых исследователей, поставивших задачу оценить эластичность замещения, а также эластичность предложения и спроса применительно к другим секторам экономики ⁴⁴. Данные о том, что показатели эластичности значительно выше нуля, вновь поставили под сомнение предположение о несостоятельности рынка, а также основные предпосылки, лежащие в основе исследований с помощью линейного программирования. И что, пожалуй, еще важнее, эти данные заставили усомниться в правомерности теорий ключевого фактора (key factor theories), согласно которым, в частности, во главу угла при анализе ставится лишь капитал или запасы иностранной валюты. Питер С. Хеллер предложил расчеты по модели фискальной политики в развивающихся странах; Марчелло Селовский и Ланс Тейлор показали, что инвестиции «в человека» (например, питание) могут иметь очень большое значение ⁴⁵. Бела Балласа, Майкл Бруно, Гарри Джонсон и Энн Крюгер разработали действенную методику измерения издержек при использовании эффективных протекционистских мер (например, протекционистские ставки налогообложения условно-чистой продукции) и развитии внутренних ресурсов, чтобы исследовать влияние этих факторов на эффективность политического курса страны в области внешних экономических связей ⁴⁶.

В крупных исследованиях, осуществленных под руководством Яна Литтла, Тибора Сцитовского, Мориса Скотта, Ягдиша Бхагвати, Энн Крюгер и Бела Балласа, для изучения роли внешнеэкономической политики были использованы указанные выше и другие методы ⁴⁷. Результаты этих исследований показали, что издержки широко принятой политики импортозамещения зачастую достигали весьма высокого уровня, причем без всякой пользы для развивающихся, динамичных промышленных секторов экономики. Эласдэр Макбин оспорил расхожую мудрость насчет дестабилизирующего воздействия колебаний на международных рынках сырьевых продуктов ⁴⁸. По расчетам Генри Дж. Братона, различия между странами по объему производства отражают (по крайней мере при-

менительно к Латинской Америке) скорее ошибки и неэффективность хозяйствования в некоторых странах, нежели кардинальные различия стран в уровне общего технического развития ⁴⁹. Томас Вайскопф указал, что иностранная помощь по большей части идет на потребление, а не на накопление капитала; Эстер Боузрап, а также Юдзиро Хаями и Вернон У. Раттэн выдвинули аргументы в поддержку положения о том, что технический прогресс в сельском хозяйстве развивающихся стран зависит от относительной доступности здесь факторов производства ⁵⁰. Джеффри Наджент и Пан Йотопулос исследовали дилемму сбалансированного и несбалансированного развития и пришли к выводу, что никаких фактических оснований для утверждения, будто «сбалансированность» — это необходимое условие быстрого роста, нет ⁵¹. Арнольд Харберг, Сюзан М. Уокер и Джер Бермэн представили данные, свидетельствующие о том, что истина лежит где-то между крайними гипотезами, выдвинутыми с обеих сторон в ходе ранних споров между монетаристами и структуралистами о причинах инфляции в латиноамериканских странах ⁵².

3. Существенно другим стал практический подход к исследованию внешнеэкономических связей; это произошло отчасти под влиянием вышеупомянутых исследований, показавших несостоятельность изоляционистских рекомендаций относительно замещения импорта. Значительным достижением Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) в Женеве в 1964 г. был поворот от ориентации на политику замещения импортируемых товаров к политике активного использования внешнеэкономических связей. Международные соглашения по отдельным видам продукции (включающие и элемент иностранной помощи), стимулирование экспорта, преференциальные соглашения по полуфабрикатам и готовым изделиям, а также меры контроля над многонациональными корпорациями — таковы теперь основные направления деятельности ЮНКТАД.

Гарри Г. Джонсон и Хэл Б. Лэри заняли критическую позицию по существу многих предложений, выдвинутых ЮНКТАД ⁵³. Реймонд Вернон, Карлос Диас-Алеjandro и Стефен Хаймер проанализировали роль многонациональных корпораций, причем Хаймер пришел к заключению, что такие фирмы приносят выгоду богатым странам при чистых потерях для развивающихся стран ⁵⁴. Берман представил одну первых работ из целой серии исследо-

ваний, в которых воспроизводились последствия какого-либо предполагаемого международного соглашения по отдельному виду продукции в контексте некой эконометрической модели⁵⁵. Он сделал вывод, что применительно к большинству товаров выгоды от таких соглашений, видимо, весьма ограничены. Впоследствии успех Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК) способствовал повышению интереса к возможности создавать организованные рынки сырьевых материалов.

4. Главное внимание исследователей с вопросов экономического роста как такового постепенно переключалось на проблемы распределения дохода, нестабильности, недоиспользования ресурсов и безработицы. Причиной такого поворота послужило широкое распространение понимания остроты этих проблем. Их анализу посвятили свои работы Альберт Фишлоу, Ирма Эйдельман и Синтия Моррис, Ричард Вайскопф, Уильям Клайн, Холлис Чинери, Дэвид Терхем, Гордон К. Уинстон и Берман⁵⁶. Пока что эмпирические результаты этих исследований весьма разноречивы, но они показывают, что в области экономического развития существует множество возможностей выбора различных целей.

5. Развенчание теорий, согласно которым выделялся тот или иной ключевой фактор развития, скромные успехи планирования, растущий разрыв между наиболее развитыми и развивающимися странами, перемещение в исследованиях акцента с вопросов собственно экономического роста на другие проблемы, а также осознание того, насколько узок диапазон вариантов тех политических решений, из которых могут выбирать руководящие деятели развивающихся стран, — все это, вместе взятое, сделало еще менее завидным положение экономистов, занимающихся проблемами развивающихся стран. Оставив разработку амбициозных теорий, они, похоже, обратились к довольно узко направленным теоретическим и эмпирическим исследованиям. Хотя в ходе их было вскрыто немало конкретных зависимостей, причины таких зависимостей сплошь и рядом остаются неясными. Вместо того чтобы предписывать программы действия, пригодные для преобразования экономики всех развивающихся стран, экономисты, работающие в этой области, склонны ныне ограничиваться узкими рекомендациями применительно к специфическим институциональным условиям. Соответствующие

формулировки могут быть весьма нужными, хотя они и не претендуют на раскрытие некоей всеобщей динамики роста.

Не исключено, что накопление аналитических данных об экономике развивающихся стран создаст основу для какой-то комплексной общей теории экономического развития. Однако вероятность появления такой теории в обозримом будущем следует оценивать весьма скептически, если вспомнить о крахе прежних честолюбивых попыток с ходу решить эту проблему.

Пенсильванский университет

¹ Smith. *Wealth of Nations*, 1776.

² Более полная разработка принципа снижающейся отдачи (diminishing returns) была дана в рамках классической традиции преемниками Смита.

³ Malthus. *Essay on the Principle of Population*, 1798.

⁴ Ricardo. *The Principles of Political Economy and Taxation*, 1817.

⁵ Mill. *Principles of Political Economy*, 1848.

⁶ Marx. *Das Kapital*, 1867.

Cassel. *The Theory of Social Economy*, trans. J. McCabe. London, T. Fisher Univin, 1923; Clark. *Essentials of Economic Theory*. New York, Macmillan, 1907; Edgeworth. *Papers Relating to Political Economy*. London, Macmillan & Co., 1925; Marshall. *Industry and Trade*. London, Macmillan & Co., 1919, and *Principles of Economics*, 8th ed. London, Macmillan & Co., 1930; Wick sell. *Lectures on Political Economy*, trans. E. Clasen. London, G. Rutledge & Sons, 1939.

⁸ *The Theory of Economic Development*, trans. Redvers Opie. Cambridge, Harvard University Press, 1934; *Business Cycles*. New York, Harper, 1947; *Imperialism and Social Classes*, trans. H. Norden. New York, Audustus M. Kelley, 1951.

⁹ Lewis. *The Theory of Economic Growth*. Homewood, Ill., Irwin, 1955; Nurske. *Lectures on Economic Development*. Istanbul, Faculty of Economics of Istanbul University and Faculty of Political Sciences of Ankara University, 1958; Rosenstein-Rodan. *Problem of Industrialization of Eastern and Southeastern Europe*.—*Economic Journal* 53 (1943), p. 202—244, and *Notes on the Theory of the Big Push*.—B: Ellis H. S. and Wallich H. C. (eds.). *Economic Development in Latin America*. New York, Macmillan, 1961.

¹⁰ *The Stages of Economic Growth*. Cambridge, Cambridge University Press, 1960.

¹¹ McClelland. *The Achieving Society*. Princeton, N.Y. D. Van Nostrand, 1961.

¹² Harrod. *An Essay in Dynamic Theory*.—*Economic Journal* 49 (March 1939), p. 14—33; Domar. *Expansion and Employment*.—

American Economic Review 37 (March 1947), p. 34—35, и *The Problem of Capital Formation*.— *American Economic Review* 38 (December 1948), p. 777—794.

¹³ О дебатах относительно применимости кейнсианства к решению проблем развивающихся стран см. в: Rao V. K. R. V. *Investment Income and the Multiplier in an Underdeveloped Economy*.— *The Indian Economic Review* 1 (February 1952), p. 55—67.

¹⁴ Chenery H. B. and Bruno M. *Development Alternatives in an Open Economy: The Case of Israel*.— *Economic Journal* 72 (March 1962), p. 79—103; Chenery and Strout A. M. *Foreign Assistance and Economic Development*.— *American Economic Review* 56 (September 1966), p. 679—733.

¹⁵ Schultz Th. W. *Investment in Human Capital in Poor Countries*.— B: Zook P. D. (ed.). *Foreign Trade and Human Capital*. Dallas, Southern Methodist University Press, 1962; Anderson A. C. and Bowman M. J. (eds.). *Education and Economic Development*. Chicago, Aldine, 1965.

¹⁶ Tinbergen. *The Design of Development*. Baltimore, Johns Hopkins Press, 1958; Lewis. *The Theory of Economic Growth*; Rosenstein-Rodan. *Programming in Theory and in Italian Practice*.— B: *Investment Criteria and Economic Growth*. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology, Center for International Studies, 1955; Chenery. *The Role of Industrialization in Development Programs*.— *American Economic Review* 45 (May 1955), p. 40—57.

¹⁷ Nurkse. *Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries and Patterns of Trade and Development*. New York, Oxford University Press, Galaxy Books, 1967.

¹⁸ Leibenstein. *Theory of Economic-Demographer Development*. Princeton, Princeton University Press, 1954; Nelson. *A Theory of the Low Level Equilibrium Trap*.— *American Economic Review* 46 (December 1956), p. 894—908.

¹⁹ Leibenstein. *Theory of Economic-Demographer Development*; Rosenstein-Rodan. *Notes on the Theory of the Big Push*; Rostow. *Stages of Economic Growth*.

²⁰ Альберт О. Хиршман выдвинул весьма обоснованную противоположную точку зрения, провозгласив идею «несбалансированного роста» («unbalanced growth»). По его мнению, принцип сбалансированного роста предполагает изобилие тех самых ресурсов и качеств, нехватка которых как раз и служит первопричиной отсталости. Он выступил в поддержку «несбалансированного роста», который может дать стимул для мобилизации потенциальных резервов в интересах развития. См.: Hirschman O. *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Conn. Yale University Press, 1958.

²¹ Нельзя сказать, что эти концепции не встретили критики. Например, Питер Т. Бауэр и Гарри Г. Джонсон настойчиво доказывали, что большее доверие к рынку будет лучше способствовать экономическому росту. См.: Bauer P. T. *Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics*. Cambridge, Harvard University Press, 1972; Johnson H. G. *Money, Trade and Economic Growth*. London, George Allen and Unwin, 1962.

²² *Economics and Economic Policy of Dual Societies*. New York, Institute of Pacific Relations, 1953.

²³ The Factor-Proportions Problem in Underdeveloped Areas.—*American Economic Review* 45 (September 1955), p. 539—565.

²⁴ L e w i s. Economic Development with Unlimited Supplies of Labor.—*Manchester School* 22 (May 1954), p. 139—191.

²⁵ F e i and R a n i s. A Theory of Economic Development.—*American Economic Review* 51 (September 1961), p. 533—565; J o r g e n s o n. Surplus Agricultural Labor and the Development of a Dual Economy.—*Oxford Economic Papers* 19 (November 1967), p. 288—312.

²⁶ S c h u l t z. Transforming Traditional Agriculture. New Haven, Yale University Press, 1964.

²⁷ K a h n. Investment Criteria in Development Programs.—*Quarterly Journal of Economic* 65 (February 1951), p. 38—61; T i n b e r g e n. Design of Development.

²⁸ Investment Criteria, Productivity and Economic Development.—*Quarterly Journal of Economics* 69 (August 1955), p. 343—370.

²⁹ Investment Criteria for Economic Development and the Theory of Intertemporal Welfare Economics.—*Quarterly Journal of Economics* 71 (February 1957), p. 56—85.

³⁰ C h e n e r y and K r e t s c h m e r. Resource Allocation for Economic Development.—*Econometrica* 24 (October 1956), p. 335—399; T i n b e r g e n. Design of Development.

³¹ S a n d e e J. A Demonstration Model for India. Bombay, Asis Publishing House, 1960; M a n n e A. S. Key Sectors of the Mexican Economy: 1960—1970.—B: M a n n e A. S. and M a r k o w i t z H. M. (e d s.). Studies in Process Analysis. New York, John Wiley and Sons, 1963.

³² A d e l m a n I. and T h o r b e c k e E. (e d s.). The Theory and Design of Economic Development. Baltimore, John Hopkins Press, 1968; C h e n e r y H. Studies in Development Planning. Cambridge, Harvard University Press, 1971; E c k a u s R. and P a r i k h K. S. Planning for Growth: Multisectoral, Intertemporal Models Applied to India. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology Press, 1968; B o w l e s S. A Planning Mode for the Efficient Allocation of Resources in Education.—*Quarterly Journal of Economics* 81 (May 1967), p. 189—219; C l a r k P. B. Planning Import Substitution. (Amsterdam, North Holland, 1970); W e s t p h a l L. E. Multisectoral Project Analysis Employing Mixed Interger Programming.—B: A d e l m a n I. (e d.). Practical Approaches to Development Planning: Korea's Second Five-Year Plan. Baltimore, Johns Hopkins Press, 1969.

³³ M a n n e A. S. Manne, Multisector Models for Development Planning.—*Journal of Development Economics* 1 (March 1974), p. 43—69; B l i t z e r C h., C l a r k P. and T a y l o r L. (e d s.). Economy-Wide Models and Development Planning, 1975.

³⁴ B a r a n P. A. The Political Economy of Growth. New York, Monthly Review Press, 1957; N u r k s e. Lectures on Economic Development; R o s e n s t e i n - R o d a n. Problem of Industrialization of Eastern and Southeastern Europe; L e w i s. The Theory of Economic Growth.

³⁵ Обратите внимание, насколько этот вывод отличается от предсказаний классической школы по поводу долговременной тенденции относительного возрастания цен на сырье по сравнению

с ценами на готовые изделия вследствие уменьшения отдачи от ограниченных естественных ресурсов.

³⁶ The Terms of Trade: A European Case Study. New York, Massachusetts, Institute of Technology Press and Wiley, 1958.

³⁷ О внешней торговле см.: H a b e r l e r. International Trade and Economic Development. Cairo, National Bank of Egypt Fifteenth Anniversary Commemoration Lectures, 1959; N u r k s e. Problems of Capital Formation; C a i r n c r o s s. Factors in Economic Development. London, George Allen and Unwin, 1962; M y r d a l. Development and Underdevelopment. Cairo, National Bank of Egypt Fiftieth Anniversary Commemoration Lectures, 1956; G r u n d e r - F r a n k. The Development of Underdevelopment.— *Monthly Review* 18 (September 1966), p. 17—31.

³⁸ О последствиях такого рода колебаний см. в: S u n k e l O. La Inflacion' Chilena: In Enfoque Heterodoxo.— *Trimestre Economico* 25 (October-December 1958).

³⁹ S e n A. K. Peasants and Dualism With or Without Surplus Labor.— *Journal of Political Economy* 74 (October 1966), p. 425—450; B e h r m a n J. Price Elasticity of the Marketed Surplus of a Subsistence Crop.— *Journal of Farm Economics* (November 1966), p. 875—893; K r i s h n a R. A Note on the Elasticity of the Marketable Surplus of a Subsistence Crop.— *Indian Journal of Agricultural Economics* 12 (July-September 1962), p. 79—84; B a r d h a n P. K. and S r i n a v a s a n T. N. Cropsharing Tenancy in Agriculture: A Theoretical and Empirical Analysis.— *American Economic Review* 61 (March 1971), p. 48—64, and *Comment and Reply* (December 1974); C h e u n g S. N. S. Private Property Rights and Sharecropping.— *Journal of Political Economy* 76 (November-December 1968), p. 1107—1122, и Transactions Costs, Risk Aversion and the Choice.— *Journal of Law and Economics* 12 (April 1969), p. 23—42; M a k a j i m a Ch. Subsistence and Commercial Farms: Some Theoretical Models of Subjective Equilibrium.— B: W h a r t o n C. R. J r. (e d.). Subsistence Agriculture and Economic Development. Chicago, Adline, 1969; H y m e r S. and R e s n i c k S. A Model of an Agrarian Economy Including Non-Agricultural Activities.— *American Economic Review* 59 (September 1969), p. 493—506.

⁴⁰ H a r r i s J. R. and T o d a r o M. P. Migration, Unemployment and Development: A Two Sector Analysis.— *American Economic Review* 60 (March 1970), p. 126—142; S t i g l i t z J. E. Rural-Urban Migration, Surplus Labor and the Relationship Between Urban and Rural Wages.— *East African Economic Review* (December 1969), p. 1—27.

⁴¹ The Political Economy of the Rent-Seeking Society.— *American Economic Review* 64 (June 1974), p. 291—303.

⁴² K u z n e t s S. Modern Economic Growth, Rate, Structure and Spread. New Haven, Yale University Press, 1966; C h e n e r y H. and T a y l o r L. Development Patterns Among Countries and Over Time.— *Review of Economics and Statistics* 50 (November 1968), p. 391—416; A d e l m a n I. and M o r r i s C. Society, Politics and Economic Development. Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1967; An Econometric Model of Development.— *American Economic Review* 58 (December 1968), p. 1184—1218; Economic Growth and Social Equity in Developing Countries. Stanford, Calif., Stanford University Press, 1973.

⁴³ Krishna R. A Note on the Elasticity of the Marketable Surplus of a Subsistence Crop; Bateman M. Aggregate and Regional Supply Functions for Ghanaian Cocoa.— *Journal of Farm Economics* 47 (May 1965), p. 384—401; Behrman J. Supply Response in Underdeveloped Agriculture: A Case Study of Four Major Annual Crops in Thailand, 1937—1963. Amsterdam, North Holland, 1968; Lau L. J. and Yotopoulos P. A. A Test for Relative Efficiency and Application to Indian Agriculture.— *American Economic Review* 61 (March 1971), p. 94—109; Falcon W. P. Real Effects of Foreign Surplus Disposal: Further Comment.— *Quarterly Journal of Economics* 77 (May 1963), p. 323—326.

⁴⁴ Clague. Capital-Labor Substitution in Manufacturing in Underdevelopment Countries.— *Econometrica* 37 (1969), p. 528—537; Katz. Production Functions, Foreign Investment and Growth: A Study Based in the Argentine Manufacturing Sector, 1946—1961. Amsterdam, North Holland, 1969; Behrman. Sectoral Elasticities of Substitution Between Capital and Labor in a Developing Economy: Time Series Analysis in the Case of Postwar Chile.— *Econometrica* 40 (March 1972), p. 311—327, and Short Run Elasticity in a Development Economy.— *Journal of Political Economy* 80 (March/April 1972), p. 292—313.

⁴⁵ Heller P. S. A model of Fiscal Behaviour in Developing Countries.— *American Economic Review* 65 (June 1975), p. 429—445; Selowsky M. and Taylor L. The Economics of Malnourished Children: An Example of Disinvestment in Human Capital.— *Economic Development and Cultural Change* 22 (October 1973), p. 17—30.

⁴⁶ Balassa B. Tariff Protection in Industrial Countries: An Evaluation.— *Journal of Political Economy* 73 (December 1965), p. 573—594; Bruno M. Interdependence, Resource Use and Structural Change in Israel. Jerusalem, Bank of Israel, 1963; Johnson H. G. Trade and Development. Geneva, Librairie Droz, 1965; Krueger A. O. Some Economic Costs of Exchange Control: the Turkish Cash.— *Journal of Political Economy* 74 (October 1966), p. 466—480.

⁴⁷ Little I., Scitovsky T. and Scott M. Industry and Trade in Some Developing Countries. London, Oxford University Press, 1970; Bhagwati J. and Krueger A. Exchange Control, Liberalization and Economic Development.— *American Economic Review* 63 (May 1973), p. 419—427; Balassa B. et al. The Structure of Protection in Developing Countries. Baltimore: Johns Hopkins Press, 1971, p. 1—102.

⁴⁸ MacBean A. I. Export Instability and Economic Development. Cambridge, Harvard University Press, 1966.

⁴⁹ Productivity Growth in Latin America.— *American Economic Review* 57 (December 1967), p. 1099—1116, перепечатано в: Nisbet, p. 291—310.

⁵⁰ Weisskopf. The Impact of Foreign Capital inflow on Domestic Savings in Underdeveloped Countries.— *Journal of International Economics* 2 (February 1972), p. 25—38; Boserup E. The Conditions of Agricultural Growth: The Economics of Agrarian Change Under Population Pressure. Chicago, Aldine, 1968; Hayami Y. and Ruttan V. Agricultural Development: An International Perspective. Baltimore, Johns Hopkins Press, 1971.

⁵¹ A Balanced Growth Version of the Linkage Hypothesis: A Test.— *Quarterly Journal of Economics* 87 (May 1973), p. 157—161.

⁵² The Dynamics of Inflation in Chile.— B: Christ C. (ed.). *Measurement in Economics*. Stanford, Stanford University Press, 1963; Wachter S. M. *Latin American Structuralist and Monetarist Inflation Theories: An Application to Chile*, Ph.D. diss. Boston College, 1974; Behrman J. R. *Macroeconomic Policy in a Developing Country: An Econometric Investigation of the Postwar Chilean Experience*. Amsterdam, North Holland, 1976.

⁵³ Johnson. *Economic Policies Toward Less Developed Countries*. Washington, The Brookings Institution, 1967; Lary. *Trade Preferences for Less Developed Countries*. New York, National Bureau of Economic Research, 1968.

⁵⁴ Vernon. *Foreign Owned Enterprise in Developing Countries*.— B: Therberge J. D. (ed.). *Economics of Trade and Development*. New York, Wiley, 1968; Diaz-Alejandro. *Direct Foreign Investment in Latin America*.— B: The International Corporation, ed. Kindleberger Ch. P. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology Press, 1970; Hymér. *The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development*.— B: Bhagwati J. (ed.). *Economic and World Order from the 1970's to the 1980's*. New York, Macmillan, 1972.

⁵⁵ Behrman J. R. Monopolistic Cocoa Pricing.— *American Journal of Agricultural Economics* 50 (August 1968), p. 702—719.

⁵⁶ Fishlow. Brazilian Size Distribution of Income.— *American Economic Review* 62 (May 1972), p. 391—402; Adelman and Morris. *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries*; Weisskopf. *Income Distribution and Economic Growth*.— *Review of Income and Wealth* (December 1970); Cline. *Economic Consequences of a Land Reform in Brazil*. Amsterdam, North Holland, 1970, n *Distribution and Development: A Survey of the Literature*.— *Journal of Development Economics* 1 (February 1975), p. 359—400; Chenery et al. *Redistribution with Growth*. Washington, 1975; Winston. *Capital Utilization in Economic Development*.— *Economic Journal* 81 (March 1971), p. 36—60; Behrman. *Macroeconomic Policy in a Developing Country*; Turnham. *The Employment Problem in Less Developed Countries*. Paris, O.E.C.D. Development Center, 1971.

28. РАДИКАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Айлин Эппелбаум

В истории экономической мысли лишь тончайшая грань разделяет позиции инакомыслящих экономистов и экономистов-радикалов. В экономической теории всегда были свои явные диссиденты и радикалы, как бы ни определялось различие между ними. Меркантилисты, физиократы, Адам Смит — все они в свое время были «инакомыслящими», а в некоторых отношениях — даже радикалами. Давид Рикардо, выдвинув идею технологической безработицы, «радикально» отошел от закона Сэя, а тем самым и от концепции *laissez-faire* как символа веры. Мальтус тоже был своего рода «радикалом», ставя под сомнение достаточность эффективного спроса в условиях *laissez-faire* и проповедуя необходимость субсидирования лендлордов, чтобы те могли увеличить свои расходы и дать работу беднякам.

Пожалуй, большинство современных экономистов склонны считать радикальными такие доктрины, которые предполагают ликвидацию рыночной экономики и введение той или иной формы социализма, характеризующегося, во-первых, общественной собственностью на средства производства, во-вторых, контролем трудящихся над процессом труда и, в-третьих, подлинно эгалитарным распределением доходов и богатства. Рассматриваемые под таким углом зрения радикализм и инакомыслие составляют часть наследия, накопленного экономистами за два века, со времен Адама Смита*.

Что касается США, то к «радикальному» (заведомо не ортодоксальному) направлению в экономической теории можно отнести институционалистов, одна часть которых тяготела к Торстейну Веблену, другая — следовала за Джоном Коммонсом. Идеи институционалистов занимали важное место в американской экономической мысли в первой четверти нынешнего столетия и в эпоху «нового курса»

с его реформами в области государственной политики. В Европе (в гораздо большей степени, чем в США) радикальная мысль развивалась в русле исследований истории экономического развития и марксистского анализа капитализма. Впрочем, и в США марксисты разрабатывали аналогичную проблематику.

Современная радикальная школа

Радикальная политическая экономия сложилась как особая школа в 60-х годах; эта школа выросла на основе все более глубокого убеждения ее сторонников в том, что ортодоксальная экономическая теория не способна дать удовлетворительного ответа на наиболее серьезные социальные проблемы американского общества. Утверждая, что нищета, расизм, дискриминация женщин, разрушение окружающей среды, отчуждение трудящихся и империализм — все это «не патологические аномалии системы, а скорее прямой результат нормального функционирования капитализма», радикальные экономисты пришли к выводу, что основные социально-экономические проблемы могут быть решены лишь посредством коренного преобразования нашего общества, т. е. путем изменения его основных институтов¹. Именно в целях содействия такому преобразованию радикальные экономисты подвергают решительной критике капиталистические институты, разрабатывают альтернативную парадигму, призванную преодолеть несоответствие между реальной действительностью и теоретическими выводами ортодоксальной экономической теории, а также изучают конкретные аспекты социалистического общественного устройства.

Парадигма радикалов

Радикалы исходят из иных методологических посылок, нежели экономисты ортодоксальные. Следуя за Марксом, они рассматривают всякое общество как целостную социальную систему, существующую в конкретных исторических условиях. Следовательно, они акцентируют внимание на внутренней взаимозависимости социальной, политической и экономической сфер жизни общества, а не рас-

членяют эти сферы, изучая каждую из них изолированно. Они анализируют экономическую систему данного общества под углом зрения его специфической институциональной структуры, а не абстрактных всеобщих категорий. Маржиналистский подход, столь ценный с точки зрения ортодоксальных экономистов, приемлющих основные институты капитализма и изучающих главным образом управление этой системой (или самое большее разрабатывающих меры по улучшению ее функционирования), отвергается радикальными экономистами, которые оспаривают сами методологические послышки этого подхода. С помощью государственной политики, основанной на принятии основных институтов капитализма и применяемой для разрешения коренных социальных и экономических проблем посредством маржиналистского «подравнивания по краям», нельзя, с точки зрения радикальных экономистов, достичь поставленных целей именно потому, что она не способна поставить под вопрос господство этих институтов.

Парадигма радикалов, истоки которой восходят к трудам Карла Маркса* (хотя она никоим образом не основана исключительно на Марксовом анализе), резко отличается от ортодоксальной экономической теории языком изложения, исходными представлениями и ценностями. Поскольку радикальные и ортодоксальные теоретики сплошь и рядом по-разному «видят» одни и те же факты реальной действительности, постольку радикальную экономическую теорию невозможно понять без четкого уяснения ее наиболее существенных постулатов. Дэвид Гордон сформулировал шесть общих положений, составляющих исходную позицию радикалов. Их можно кратко подытожить следующим образом ²:

1. *Способы производства.* В этом понятии выражаются данный уровень развития техники, воплощенный в орудиях труда, форма собственности на орудия труда и сырье (в совокупности составляющие средства производства) и общественные отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства.

«Основные способы производства различаются между собой, и потому, например, капиталистические общества в корне отличаются от феодальных и социалистических... Наиболее важной и самой отличительной чертой способа производства в капиталистических обществах служит организация труда в форме найма рабочей силы» ³.

2. *Классы и классовый конфликт.* Деление общества на экономические классы обусловлено общественным разделением труда, характерным для данного способа производства. Согласно формуле Маркса, классовая принадлежность определяется взаимоотношениями соответствующих групп людей в процессе производства.

«Группы людей, выполняющих одинаковые функции в процессе производства, составляют объективно обусловленные классы... Принадлежность индивидуума к данному экономическому классу предопределяет характер его деятельности независимо от того, сознает он или не сознает, что является членом соответствующей экономической группы. Поскольку общность условий жизни и форм деятельности членов данного класса объективно обусловлена, постольку им присущи также общие экономические интересы...» ⁴.

Главный классовый водораздел во всяком обществе пролегает между теми, кто владеет средствами производства, и теми, кто не владеет; между теми, кто создает «прибавочную стоимость», и теми, кто способен присваивать ее в собственных интересах.

«Владельцы собственности присваивают какую-то часть создаваемого производящим классом прибавочного продукта, обеспечивая себе роскошную жизнь, существуя за счет прибавочного продукта тех, чей труд они контролируют. Вследствие этого присвоения классовое деление неизбежно превращается в конфликт между классами... Радикалы утверждают, что общественное развитие... может быть постигнуто во всей полноте лишь при условии, если в его анализе делать упор на динамику этого классового конфликта, на диалектику борьбы между классами, для которых характерны противоположные интересы» ⁵.

Радикалы утверждают далее, что для организованных действий в экономической и социальной сферах необходим определенный уровень классового сознания, или *субъективного* отождествления представителей соответствующего класса со своим классом.

3. *Стремление к накоплению капитала.* В технически развитом обществе конкуренция между собственниками капитала (будь то мелкие лавочники или корпорации-гиганты) ведет к тому, что капиталисты, не приумножающие свой капитал, вытесняются теми, кто накапливает. Однако капиталист имеет возможность накапливать лишь

в том случае, если он стремится получить больше прибыли. Именно это обстоятельство, а не какое-то психологическое предрасположение, присущее капиталистам, создает для них неограниченный стимул в погоне за возрастающей прибылью. Это и есть главная движущая сила развития капиталистического общества.

«Силы конкуренции между капиталистами... неизбежно побуждают собственников капитала к тому, чтобы защищаться от конкурентов, производя все больше товаров и получая все больше и больше прибыли»⁶.

4. *Внутренние противоречия.* Все более интенсивная гонка во имя накопления капитала привела к колоссальному увеличению производительной способности и богатства. Этот процесс мощного роста производства обусловил возникновение двух внутренних противоречий.

«Во-первых... люди уже не работают обособленно, производя продукцию лишь для удовлетворения собственных нужд. Разделение труда при капитализме неизбежно порождает всестороннюю *взаимозависимость* между людьми как производителями... Вместе с тем капитализм предполагает и навязывает людям сугубо частную и нередко беспощадную конкуренцию между ними... Оказавшись в производстве в «объективных» отношениях социального сотрудничества, люди вынуждены в субъективном плане вести борьбу против этих уз сотрудничества»⁷. Взаимодействие таких противоречивых сил служит фактором, формирующим многие характерные черты капиталистических институтов.

Подобным же образом беспримерный рост производительности при капитализме делает непрерывную борьбу между классами за раздел прибавочного продукта иррациональной, поскольку экономическая система способна обеспечить достаточный объем производства, чтобы каждый член общества имел соответствующий доход и досуг.

«Однако капитализм немыслим без частной собственности и постоянного стремления собственников капитала накапливать все больше и больше «прибавочного продукта». Поэтому в капиталистическом обществе неизбежны постоянные конфликты между классами. Однако эти конфликты становятся все более иррациональными, ибо общество производит достаточно, чтобы каждому доставалась надлежащая доля богатства и досуга (нет таких, кто получает непропорционально много или мало), и, следовательно,

существует потенциальная возможность положить конец межклассовым конфликтам»⁸.

5. *Системоопределяющие институты.* Самую суть капитализма выражают те институты, которые во многом определяют природу общественных отношений между индивидуумами и содержание повседневной жизни людей в капиталистическом обществе, а также удерживают в определенных рамках последствия конфликтных ситуаций, возникающих между группами с различными экономическими интересами. Согласно определению Эдвардса, Макивэна и др., широко принятому у радикалов, пять капиталистических институтов являются основными, или системообразующими. К их числу относятся следующие институты:

«Рынок труда, на котором рабочая сила фигурирует как обычный товар и распределяется в зависимости от спроса и предложения; контроль над процессом труда со стороны тех, кто владеет и распоряжается капиталом, что соответственно предполагает утрату рабочим права располагать собой в рамках рабочего времени; юридические отношения собственности, которые предопределяют распределение доходов в форме выплат собственникам за использование принадлежащих им факторов производства: homo economicus, т. е. система использования свойств личности, характерных и полезных для капитализма (речь идет прежде всего о системе личных материальных стимулов); наконец, идеология, которая отражает «действительность» в форме отвлеченных понятий и организует ее таким образом, чтобы оправдать и облегчить функционирование других институтов»⁹.

Эти институты взаимодействуют между собой и непосредственно зависят друг от друга. Крупные изменения в любом из них порождают серьезные трудности в функционировании других. Кроме того, «стержневые институты капитализма проявляют склонность подчинять себе прочие институты (например, систему образования, семью, религию)... В этом смысле капитализм можно определить как экономическое общество (economic society¹⁰)».

6. *Государство.* С точки зрения радикалов, деятельность государства при капитализме служит в конечном счете жизненным интересам класса капиталистов. Цель государства — обеспечивать стабильность самой классовой структуры. Господствующее влияние класса капита-

листов на правительство выражается в том, что первейшими функциями государства являются защита частной собственности и сохранение других системообразующих институтов, на которых зиждется власть этого класса.

Когда развитие капитализма обуславливает те или иные социально-экономические срывы, государство, надо полагать, вмешивается в экономику, чтобы служить интересам класса капиталистов; оно делает это либо непосредственно, например субсидируя получателей колоссальных военных контрактов, либо косвенно, скажем контролируя систему образования и превращая ее в орудие поддержки и укрепления основных институтов капитализма. Кроме того, «чтобы поддерживать внутренний мир и спокойствие в стране, притупить остроту классовых антагонизмов и в конечном счете устранить опасность насильственной революции, класс капиталистов всегда готов пойти на уступки, используя средства государственной политики»¹¹. В зрелых капиталистических обществах с развитой экономикой, подобных американскому, государство в обычных условиях способно действовать в интересах класса капиталистов, ограничиваясь преимущественно мерами пассивного характера.

«Как только основные институты вполне утвердятся, главной заботой класса капиталистов становится поддержание и сохранение этих институтов, на которых зиждутся классовая структура общества и система привилегий. Беспрепятственное функционирование экономических институтов будет и впредь обеспечивать капиталистам власть, богатство и престиж. Они не нуждаются в том, чтобы государство усиливало их позиции — достаточно, чтобы оно гарантировало сохранение этих позиций»¹².

Некоторые общие установки

Помимо рассмотренных выше положений, принятых в качестве теоретического обобщения реального функционирования капиталистической экономической системы, радикалы придерживаются некоторых общих установок и оценок по широкому кругу вопросов¹³.

Радикалы заинтересованы отнюдь не в спасении или стабилизации монополистического капитализма, а в его гибели. Их позитивная цель — утверждение социалисти-

ческого общества, основанного на контролируемом снизу планировании (participatory planning), общественной собственности на средства производства, уничтожении частного присвоения прибыли и подлинно эгалитарном перераспределении доходов и богатства. Их экономический анализ охватывает проблемы политической и экономической власти и призван обеспечить теоретическую базу для структурного преобразования общества. Их политические цели состоят в создании политического и идеологического климата, способствующего институциональным изменениям.

Радикалы придают решающее значение связи между экономической и политической властью, считая, что неравное распределение политической власти — неизбежный результат вопиющих несправедливостей, сопровождающих распределение богатства в США.

Отмечая, что в американской экономике уже осуществляется в значительных масштабах планирование, организуемое корпорациями в частных интересах, радикалы выступают за развитие общественного планирования на базе общественной собственности, что позволило бы расширить контроль общества над экономикой.

Что касается социалистического планирования, большинство радикалов отдают предпочтение децентрализованной плановой системе, полагая, что она открывает возможность для людей (работников, производителей и потребителей) осуществлять контроль над распределением произведенных товаров и услуг и над самим процессом труда.

Участие масс в процессе принятия решений и равное распределение общественного продукта — таковы нормативные цели, которых придерживается большинство радикалов. Радикальная политическая экономия ориентирована не на обеспечение равенства возможностей, а на фактическое равенство в распределении доходов, причем равенство в системе приоритетов, разработанной радикалами, стоит гораздо выше экономического роста.

Радикалам рисуется общество, основанное на сотрудничестве между людьми, общество, в котором отвергается идея индивидуальной выгоды, преследуемой независимо от выгод или потерь с точки зрения общества. Они считают справедливым такое общество, в котором люди получают возможность самореализации в процессе труда, где

сам рабочий может контролировать свой труд и все производство потребительских товаров осуществляется ради удовлетворения подлинных нужд людей и в интересах улучшения качества их жизни.

Характеристика проблем капитализма

Если иметь в виду исходные представления радикалов о капитализме и разделяемую ими систему ценностей, то не удивительно, что их главной предпосылкой при анализе специфических социально-экономических проблем капитализма служит тезис о том, что эти проблемы неизбежно порождаются самой капиталистической институциональной структурой. Ниже мы рассмотрим анализ радикалами ряда насущных проблем современного общества, сохраняя тот акцент, который радикалы делают на тесной взаимосвязи между функционированием институтов капитализма и общественными «недугами».

Стратификация рынка труда, нищета городского населения и неполная занятость

Ортодоксальные экономисты утверждают, что заработок, получаемый на рынке труда, и социальный статус индивидуума зависят от его способностей, уровня образования и от квалификации, приобретаемой с опытом трудовой деятельности. С этой точки зрения заработок данного работника рассматривается как функция его производительности и, следовательно, низкие заработки объясняются личными недостатками людей, относящихся к беднякам. Радикалы отвергают подобные утверждения как упрощенные, представляющие в искаженном свете нищету городского населения и неполную занятость.

По их мнению, существенные особенности всякого общества заложены в соответствующем способе производства. При капитализме собственность на средства производства сосредоточена в руках немногочисленного класса капиталистов, который контролирует процесс труда и решает, что именно следует производить. У рабочих нет собственных орудий труда, и они вынуждены продавать свою рабочую силу капиталистам, получая взамен заработную плату. Не голая сила, как и в рабовладельческих

обществах, и не узаконенное принуждение, как при феодализме, побуждает рабочих при капитализме к трудовой деятельности. Просто они отделены от средств производства и лишены любой другой возможности получать доход. Эти знакомые положения Маркса были разработаны в расчете на историческую перспективу, они наложили отпечаток и на теоретический анализ современности.

Исторически фабричный пролетариат сформировался к конце прошлого столетия из бывших кустарей и ремесленников в результате переворота в организации производства, вызванного введением машинной техники и возникновением крупных фабрик. Если на первых стадиях развития капитализма между рабочими сохранялись существенные различия в профессии, трудовых навыках и (или) мастерстве, то развитие современной промышленности привело в целом к стиранию таких различий. Неподготовленная рабочая сила, а не квалифицированный труд — вот что было нужно фабричной системе. В последние десятилетия XIX в. американский рабочий класс становился в этом смысле все более однородным.

Позднее, когда капитализм стал монополистическим (нынешняя стадия его развития), рабочий класс качественно изменился. В условиях монополистического капитализма тенденция к однородности рабочей силы сменилась стратификацией рынка труда. Этот сдвиг был обусловлен воздействием совокупности факторов на протяжении последних ста лет ¹⁴.

В условиях домонополистического капитализма производительность труда рабочего лишь в незначительной мере определялась продолжительностью времени, которое он затрачивал на конкретную работу. Специфические навыки, необходимые для достижения максимальной производительности труда, рабочий мог приобрести довольно быстро, если имел определенный уровень общего развития (грамотность, физическая ловкость и т. п.). По мере формирования монополистического капитализма под воздействием технического прогресса процесс производства становился все более сложным. В результате трудовые навыки общего характера уже не свидетельствуют о производительности труда рабочего, так как стало необходимым приспособить их к конкретному виду деятельности, чтобы они имели какую-либо ценность; многие специфические навыки, необходимые в процессе труда, рабочие могут

приобретать лишь путем длительного обучения на рабочем месте. Другими словами, производительность труда рабочих теперь, как правило, тем выше, чем дольше они остаются на определенном рабочем месте или в определенной фирме.

Конечно, противодействие текучести определенной части рабочих посредством улучшения условий труда или дополнительного денежного вознаграждения обходится нанимателям недешево. Поэтому каждый наниматель заинтересован в том, чтобы ограничить свои дополнительные расходы.

«Поскольку становится все больше сложных производственных процессов и постоянно сохраняются такие виды работ, для выполнения которых неизменность состава занятых не имеет существенного значения, постольку представляется вероятным, что наниматели будут стремиться к расчленению рынка труда, разграничивая отдельные виды работ и устанавливая совершенно разные условия доступа к ним»¹⁵.

Таким образом, капиталисты заинтересованы в поддержании глубокой стратификации рынка труда, чтобы можно было стимулировать стабильную занятость на некоторых наиболее важных участках производства, мирясь с высокой текучестью рабочих на других участках.

Подвергать специальным тестам всех вновь нанимаемых на работу, чтобы обеспечить стабильность занятости, — дело трудное, поэтому наниматели для отбора рабочих используют поверхностные критерии. Так, при найме на такую работу, где текучесть рабочей силы недопустима, наниматели обычно применяют принцип дискриминации представителей тех групп (негры, женщины, молодежь до 20 лет), которые традиционно склонны часто менять место работы. Дискриминация негров, женщин и других групп населения, закрывая для них доступ к относительно более производительным видам деятельности, создает тем самым порочный круг, ибо закрепляет условия, при которых представители этих групп и впредь не проявят склонности задерживаться подолгу на одном месте. По мере того как растет удельный вес этих групп в общей численности рабочих, некоторые наниматели намеренно увеличивают число рабочих мест, не требующих стабильной занятости, расширяя тем самым отчуждающие, низкооплачиваемые, бесперспективные виды дея-

тельности, само существование которых способствует высокой текучести рабочих кадров. Хотя организационные изменения такого рода и не являются необратимыми, изменить эту практику нелегко. Растущая бесперспективность труда и отношение к нему рабочих порождают непрерывное состояние нестабильной занятости.

Стратификации рынка труда содействовали и некоторые другие факторы: 1) технические нововведения привели к увеличению удельного веса «белых воротничков» в общей численности занятых в обрабатывающей промышленности; 2) услуги составляют теперь все более значительную часть национального продукта; 3) под влиянием двух мировых войн и «Великой депрессии» существенно вырос государственный сектор. Итак, возросла занятость в сфере услуг, повысился удельный вес «белых воротничков» среди занятых, диапазон различий в характере и условиях труда, как правило, повсеместно широк. Если бы различные виды работ не различались резко между собой и их можно было бы расположить «по непрерывной шкале» так, чтобы рабочие данной категории могли легко солидаризироваться с выше- и нижестоящими по категории рабочими, то для рабочих, занятых менее привлекательной деятельностью, появились бы новые возможности для борьбы за лучшие условия труда, а «белые воротнички» стремились бы включиться в профсоюзное движение.

Таким образом, наниматели склонны поощрять по возможности глубокое расчленение рынка труда, устанавливать жесткие барьеры между различными видами работ и профессиями (например, в виде необходимого уровня образования), прививать чувство «профессиональной обособленности» наиболее привилегированным категориям «белых воротничков» и так организовывать производство, чтобы препятствовать вступлению в профсоюзы рабочих и служащих.

Далее, чтобы сократить до минимума вероятность того, что рабочие, занятые менее привлекательным трудом, смогут солидаризироваться с рабочими лучше оплачиваемых категорий, наниматели заинтересованы в использовании на низкооплачиваемых видах работ людей, меньше всего способных четко осознать общность своих интересов с интересами более привилегированных категорий трудящихся. По мере роста в общей численности рабочей силы удельного веса женщин и негров расширяются и возможности

нанимателей закреплять за ними наименее привлекательные виды работ. Терпимость со стороны общества к дискриминации негров и женщин содействовала развитию расизма и ущемлению прав женщин на рынке труда. Сегментация рынка труда, означающая, что человек может выбирать лишь из определенного круга однотипных работ, служит еще и механизмом, гарантирующим, что рабочие не будут получать более высокую заработную плату за выполнение монотонных или тяжелых трудовых операций. Расизм и дискриминация женщин санкционируют использование негров и женщин на бесперспективных видах работ.

Наконец, с развитием капитализма менялись и стимулы к труду. На ранних стадиях капитализма сдельщина и премии зачастую обеспечивали непосредственное стимулирование труда. Когда автоматизация свела на нет различия в производительности труда отдельных рабочих, эффективную альтернативу премиальной системе дала стратификация рынка труда: наниматели стали выделять тех рабочих, которые, по их оценке, могли показать наивысшую производительность труда, и вознаграждать таких рабочих, предоставляя им более высокие по статусу должности. Подкрепляя у верхушки рабочих иллюзию о возможности продвигаться в рамках данной фирмы, «лестницы карьеры» не только способствуют упрочению «перегородок» между рабочими разных категорий, но и длительное время поддерживают у них приверженность к данной фирме, что, как отмечалось выше, имеет важное значение для повышения производительности труда. Таким образом, с точки зрения нанимателей, становится все более важной искусственная дифференциация различных категорий работ, даже если она и не диктуется техническими изменениями.

Радикалы полагают, что капиталистам нет необходимости идти на прямой сговор между собой, чтобы в общих интересах поддерживать стратификацию рынка труда. В той мере, в какой это расчленение рынка навязывается развитием техники и служит предпосылкой повышения экономической эффективности, оно происходит более или менее естественно. Но поскольку стратификация представляется выгодной отдельным капиталистам, постольку велика вероятность того, что она будет ими поощряться, даже если это и не оправдывается соображениями эконо-

мической эффективности. К тому же капиталистические институты позволяют капиталистам и их менеджерам в основном контролировать организацию труда; они и получают возможность изменять по своему усмотрению структуру занятости в фирмах.

Исторический анализ подвел радикалов к очевидным выводам относительно расизма и дискриминации женщин на рынке труда, нищеты городского населения и неполной занятости. Хотя нельзя сказать, что неграм и женщинам открыт доступ исключительно к работам, имеющим самый низкий социальный статус, дискриминация этих групп населения все больше становится для нанимателей деловой необходимостью. Специально предусматриваются такие категории работ, которые «допускают и поощряют текущую рабочую силу, с тем чтобы можно было сэкономить на расходах по обеспечению стабильной занятости, а также помешать распространению классового сознания среди самых непривилегированных (и занятых выполнением второстепенных операций) рабочих»¹⁶. Поскольку же негры и женщины традиционно не склонны подолгу задерживаться на одной работе, поскольку они меньше всего способны солидаризироваться с белыми мужчинами, занимающимися более привлекательным трудом, поскольку, наконец, общество (по крайней мере до последнего времени) в целом санкционировало дискриминацию указанных групп населения (причем их дискриминация в других сферах фактически мешает им добиваться успеха и на рынке труда), постольку наниматели используют именно негров и женщин на таких работах, которые не требуют стабильной занятости, где можно быстро овладеть необходимыми трудовыми навыками и где производительность труда почти не зависит от стажа работы на данном месте или в данной фирме. Характер работы такого рода, практика лишения занятых этой работой всяких стимулов — таковы источники цикла неполной занятости (*the cycle of underemployment*).

Характер работы имеет значение и как один из факторов, определяющих соотношение доходов рабочих разных групп. Важно получить работу, относящуюся к «правильной» категории, — от этого решающим образом зависит объем и содержание требуемой подготовки, а также возможности для продвижения. Квалификация (и, следовательно, соответствующий уровень производительности

труда и возможности для рабочего получать более высокую заработную плату) может быть приобретена рабочим лишь в ходе выполнения определенной работы; в то же время дискриминация негров и женщин удерживает их в нижних слоях рынка труда, закрывает им доступ к тем жестко отграниченным категориям работ, с которыми связаны перспективы продвижения, повышения квалификации и приобретения соответствующего опыта, и закрепляет их на нижнем конце «шкалы» как квалификации, так и уровня заработков.

Дискриминации принадлежит функциональная роль и в других отношениях. Негры и женщины представляют собой своего рода «резерв» рабочей силы. В военное время и в периоды быстрого экономического роста они вливаются в ряды занятых, чтобы компенсировать нехватку белых рабочих-мужчин. Более того, позиции белых рабочих-мужчин лучшего трудового возраста в торге с нанимателями по поводу условий найма, видимо, лишь укрепляются благодаря готовности нанимателей (даже ценой некоторых потерь для себя) поддерживать стабильность занятости рабочих, составляющих верхние слои рынка труда. Чтобы предотвратить снижение своей доли в совокупном доходе, наниматели весьма заинтересованы в том, чтобы компенсировать получаемые рабочей верхушкой льготы посредством дискриминационной оплаты труда представителей национальных меньшинств и женщин. Бессилие последних групп населения и нестабильность их занятости мешают им успешно вести торг за более высокую заработную плату и лучшие условия труда. По мере роста удельного веса этих категорий рабочих в общей численности рабочей силы нанимателям все легче удается сохранять свою долю в совокупном доходе. Наконец, под влиянием расовых предрассудков белые рабочие проникаются враждебностью к неграм, а не к нанимателям, и это ослабляет позиции рабочих как социальной группы.

Образование

Радикалы считают, что расизм, дискриминация женщин, нищета городского населения и неполная занятость порождаются необходимостью закреплять людей за непривлекательными видами труда; таким образом, полагают они, указанные явления обусловлены функционированием

рынка труда. Радикалы пришли к выводу, что все эти проблемы могут быть решены лишь посредством коренной перестройки институтов рынка труда. В противоположность радикалам ортодоксальные экономисты не склонны ставить под сомнение основные институты капитализма. Предлагаемые ими решения указанных проблем включают, в частности, использование системы образования, чтобы способствовать повышению производительности труда мало- и среднеквалифицированных и низкооплачиваемых рабочих. Предлагаются также правительственные программы перераспределения доходов. Радикалы же доказывают, что все эти меры бесплодны, пока существуют капиталистические институты.

Функции системы образования, по утверждению радикалов, состоят в следующем: а) сохранение в рамках классового деления социальных статусов; б) передача из поколения в поколение и сохранение культурных норм, представлений и ценностей; в) подготовка слоя технократов; г) воспроизводство образованной рабочей силы, достаточно компетентной, чтобы играть соответствующую роль в сложных, вызывающих отчуждение условиях трудового процесса»¹⁷.

Другими словами, система образования при капитализме служит защите капиталистического способа производства. Во-первых, благодаря ей готовятся люди с соответствующими личными свойствами (например, люди, восприимчивые к стимулам внешнего порядка — таким, как оценка знаний или заработная плата, — способные методически выполнять рутинную работу, склоняющиеся перед авторитетом и готовые подчиняться). Во-вторых, органы образования в своей деятельности «воспроизводят» общественные производственные отношения и подтверждают существование социальных перегородок между людьми, которые необходимы с точки зрения капитализма. Сэмюэл Боулс утверждает, что «высшее образование в США служит воспроизводству классовой структуры отчасти тем, что маскирует ее, а отчасти тем, что ее оправдывает. То обстоятельство, что неравенство в «справедливо» полученных свидетельствах об образовании накладывается на неравенство классового происхождения, призвано скрыть значение классовой принадлежности для социального продвижения... На капиталистическом предприятии диплом об окончании колледжа выполняет две функции: он

способствует усугублению стратификации рынка труда, отделяя специалистов и низший руководящий персонал от работников других категорий, а также позволяет скрыть отношения грубой силы в иерархической структуре предприятия таким безличным и вроде бы резонным фактором, как «неравная специальная подготовка»¹⁸.

Точно так же «фиаско» деятельности находящихся в гетто школ по подготовке грамотных выпускников вовсе не является провалом с точки зрения существующей экономической системы. Школы в гетто, напротив, «преуспевают», выпуская рабочих, которые практически не имеют другого выбора, кроме как пополнить самый низший слой на рынке труда.

Следовательно, не приходится рассчитывать, что система образования будет способствовать выравниванию возможностей разных слоев населения или сокращению нищеты. Анализ, проведенный радикалами, предполагает, что существующая модель стратификации рынка труда ограничивает возможное воздействие уровня образования на уровень личных доходов.

Правительство и неравенство доходов

Что касается роли правительства, радикалы утверждают, будто государство в капиталистическом обществе неспособно обеспечить выравнивание доходов.

«Радикалы считают, что капиталисты противодействовали бы любому существенному перераспределению или выравниванию доходов по двум причинам. Во-первых, подобные меры в обществе, где труд носит в принципе отчужденный характер, в корне подорвали бы систему стимулирования, основанную на дифференциации заработной платы. ...Во-вторых, радикалы утверждают, что государство в капиталистическом обществе не стало бы и не могло бы существенно перераспределять доходы, ибо оно служит классу капиталистов, а капиталисты заинтересованы прежде всего в том, чтобы сохранять на прежнем уровне или увеличивать свою долю в национальном доходе»¹⁹.

Радикалы указывают, что государственные социальные платежи, негативные подоходные «налоги», программы помощи нуждающимся семьям и тому подобные выплаты не могут быть повышены до уровня, обеспечивающего нормальный уровень жизни, ибо в противном случае

не осталось бы таких людей, которые были бы вынуждены браться за низкооплачиваемую и не дающую какого-либо удовлетворения работу.

Они приходят к выводу, что, хотя государство ради предотвращения краха классовой системы и способно смягчить некоторые второстепенные проявления нищеты и неполной занятости, удовлетворительное решение этих проблем требует коренного преобразования институциональной структуры, преобразования, которое не может быть осуществлено государством.

Радикалы детально рассматривают и многие другие современные проблемы. В частности, они развернули основательное обсуждение природы империализма, вопросов, связанных с ухудшением состояния окружающей среды и качества жизни в городах. О каком бы из этих вопросов ни шла речь, радикалы рисуют перспективу, отличную от той, которую отстаивают ортодоксальные экономисты.

«Ортодоксальные экономисты начинают с вопроса о том, какими средствами можно (при существующей рыночной структуре, данном законодательстве и т. д.) наилучшим образом содействовать упрочению капитализма. ...Радикалы же задаются вопросом, каким должно быть общество, чтобы оно могло реализовать иные цели и запросы, такие, которые позволили бы сформировать отличный от нынешнего национальный образ жизни: другой характер труда, другое чувство общности с согражданами и соседями, другие социальные отношения, другой способ решения общественных проблем. По мнению радикалов, такие перемены невозможны, пока коммерция, частная собственность с вытекающими из ее существования привилегиями и прибыль определяют основные черты жизни американского общества»²⁰.

Радикалы полагают, что проблемы капиталистического общества порождаются или усугубляются существованием институтов капитализма. Они заявляют, что нежелание ортодоксальных экономистов анализировать, а тем более задевать роль этих институтов сводит на нет надежность ортодоксальных теорий и эффективность соответствующих практических рекомендаций. Радикалы оптимистически утверждают, что по мере усугубления противоречий капитализма и нарастания его экономических и социальных проблем все очевиднее будет выявляться банкротство ортодоксальных решений, тогда как радикальный анализ

будет способствовать такому процессу преобразования общества, который в конечном счете позволит решить эти проблемы.

¹ E d w a r d s R. C. Arthur M c E w a n, and the Staff of Social Sciences 125.— B: A Radical Approach to Economics, mimeographed. Harvard University, p. 3—4.

² G o r d o n D. M. Theories of Poverty and Underemployment. Lexington, Mass., D.C., Heath and Co., Lexington Books, 1972, p. 56—66.

³ G o r d o n D. M. (e d.). Problems in Political Economy: An Urban Perspective. Lexington, Mass., D.C., Heath and Co., 1971, p. 3.

⁴ G o r d o n. Theories of Poverty and Underemployment, p. 57.

⁵ Ibid., p. 58, 60.

⁶ Ibid., p. 60.

⁷ G o r d o n. Problems in Political Economy, p. 4.

⁸ Ibid., p. 5.

⁹ E d w a r d s and M c E w a n. Radical Approach to Economics.— AER Papers and Proceedings, p. 353.

¹⁰ Ibid., p. 357.

¹¹ S w e e z y P. The Theory of Capitalist Development. New York, Monthly Review Press, 1942, p. 249.

¹² E d w a r d s and M c E w a n, p. 359.

¹³ Более полно установки и ценности, разделяемые радикалами, освещены в: F r a n k i n R. S. and T a b b W. K. The Challenge of Radical Political Economics.— *Journal of Economic Issues* 8 (1974), p. 127—150.

¹⁴ Гордон детально рассматривает эти факторы в работе: Theories of Poverty and Underemployment, p. 66—81.

¹⁵ Ibid., p. 71.

¹⁶ Ibid., p. 78.

¹⁷ G i n t i s H. The New Working Class and Revolutionary Youth.— *Socialist Revolution* 1 (1970), p. 28.

¹⁸ B o w l e s S. The Integration of Higher Education into the Wage Labor System.— *Review of Radical Political Economics* 6 (1974), p. 109—110.

¹⁹ G o r d o n. Problems in Political Economy, p. 227—228.

²⁰ F r a n k l i n and T a b b. Challenge of Radical Political Economics, p. 146.

Примечания

К с. 58

Methodenstreit (нем.) — спор о методе.

К с. 73

Tatonnements (франц.) — здесь — «нащупывание».

К с. 109

Под индексированием обычно понимают процедуру, обеспечивающую периодическое повышение каких-либо выплат (доходов) в соответствии с ростом общего уровня цен или цен какой-либо группы товаров.

К с. 126

Т. е. дополняющее до единицы.

К с. 168

Черта сверху означает, что в этих случаях речь идет о численной характеристике соответствующих отрезков на рис. 1.

К с. 228

Подобное утверждение содержит грубое искажение научной теории трудовой стоимости. Вопрос об экономической природе показателей полных затрат и о соотношении между ценами товаров и общественно-необходимыми затратами труда, исчисляемыми по методу затраты — выпуск, рассматривается в ряде работ советских экономистов, в том числе в кн.: Н е м ч и н о в В. С. Общественная стоимость и плановая цена. М., «Наука», 1970; А. А г а н б е г я н, А. Г. Г р е н б е р г. Экономико-математический анализ межотраслевого баланса СССР. Москва, «Мысль», 1968; В. Д. Б е л к и н. Цены единого уровня и экономические измерения на их основе. М., Экономиздат, 1963; Товарно-денежные отношения в системе планомерно организованного социалистического производства. М., МГУ, 1971.

К с. 244

Обратим внимание читателя на то, что символы e_1 и e_2 здесь и далее обозначают не векторы, образующие базис рассматриваемой системы, а «весовые коэффициенты» рассматриваемой целевой функции.

К с. 258

На протяжении всей главы автор пытается уверить читателя в том, что К. Маркс относился к числу представителей «классической политической экономии», а марксистское учение якобы основывается на тех же исходных предпосылках, что и теория А. Смита и Д. Рикардо. Подобные утверждения призваны скрыть не только подлинную классовую направленность «классической политической экономии», но и ее буржуазную ограниченность. Классическая политическая экономия, как показал К. Маркс, «запуталась... в неразрешимых противоречиях, дав в то же время прочный операционный базис для пошлостей вульгарной политической экономии, принципиально признающей лишь одну внешнюю видимость явлений». (К. М а р к с и Ф. Э н г е л ь с. Соч. т. 23, с. 549). Именно этот "операционный базис", а отнюдь не положения марксистской политической экономии и используются в работе Сраффы. Более подробный критический анализ концепции Сраффы содержится, например, в следующих работах: И. О с а д ч а я. Левое кейнсианство и современный антимагжинализм.— *Вопросы экономики*, 1977, № 2. В. Ш е м я т е н к о в. Теории капитала. М., «Мысль», 1977, гл. IV.

К с. 262

См. примечание к с. 258.

К с. 280

При обсуждении вопроса об отношениях найма (рассматриваемого в рамках современной теории фирмы) особенно наглядно проявляются вульгарно-апологетические черты современной буржуазной политической экономии. И сторонники концепции, выводящей отношения между предпринимателем и работником из так называемой нераздельности технико-экономических связей (*«technological nonseparabilities»*), и авторы, пытающиеся трактовать эти отношения с точки зрения экономики на «издержках по осуществлению хозяйственных связей», по существу, исходят из одного и того же предположения — из предположения о равных экономических возможностях капиталиста и наемного рабочего. При этом игнорируются наиболее фундаментальные черты отношений найма в буржуазном обществе, связанные с различным отношением участников данной сделки к средствам производства; из поля зрения буржуазных теор-

ретигов при этом «выпадают» важнейшие моменты, характеризующие тот способ соединения рабочей силы и средств производства, который обусловлен господством частнокапиталистической собственности. Подробно эти вопросы рассматриваются в кн.: Кризис современной буржуазной политэкономии. М., «Мысль», 1980; В. Ш е м я т е н к о в. Теории капитала. М., «Мысль», 1977; В. Г о й л о. Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы (критический очерк). М., «Наука», 1975.

К с. 344

Имеется в виду книга А. Пирса: J o r g F. P e a r s e. A Contribution to Demand Analysis. Oxford. Oxford University Press, 1964.

К с. 376

Соотношения между «структурной» и «приведенной» («reduced») формами модели описаны, например, в кн: Д ж о н с т о н Д ж. Эконометрические методы. М., «Статистика», 1980, с. 12—15, 341—346.

К с. 377

Определение денежной массы приводится в сноске ² на ст. 391.

К с. 384

«Чистое» плавание — жаргонный термин, под которым обычно понимают формирование валютного курса лишь под действием стихийных рыночных сил, тогда как «грязное» плавание предполагает активные действия центрального банка (или ряда центральных банков), пытающегося с помощью рыночных интервенций или других средств непосредственно воздействовать на движение валютного курса.

К с. 387

Имеется в виду книга Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег».

К с. 427

Говоря о казначее колледжа «Кингз Чепл», автор имеет в виду Кейнса. После окончания этого колледжа Кейнс продолжал поддерживать с ним тесные связи; с 1919 г. он был избран «вторым казначеем», а с 1926 г. — «первым казначеем» (first bursar) колледжа «Кингз».

К с. 434

Более подробную характеристику роли так называемого аукционера и возможности «перезаключения контрактов» в схемах общего равновесия читатель может найти, например, в кн.: М. И н т р и л л и г а т о р. Математические методы оптимизации и экономическая теория. М., «Прогресс», 1975, с. 306—307.

К с. 442

Величина l в данных рассуждениях зависит прежде всего от «степени ликвидности» того или иного вида капитального имущества («финансового инструмента»). Кроме того, как явствует из последующего изложения, эта величина зависит от сложившихся условий хозяйственного развития, устойчивости конъюнктуры, субъективных оценок предпринимателей и т. п. Все эти в высшей степени абстрактные и не всегда достаточно четко сформулированные теоретические конструкции потребовались автору, по-видимому, для того, чтобы предложить несколько «более общую» интерпретацию мотива «предпочтения ликвидности» в рамках кейнсианской теории денег.

К с. 469

Законом Вагнера называется Национальный закон о трудовых отношениях, принятый в 1935 г. Этим законом оговаривалось право профсоюзов на организацию забастовок и до некоторой степени ограничивались действия предпринимателей, пытавшихся уволить организаторов забастовок.

К с. 473

Рассуждения, содержащиеся в данном разделе, могут служить характерной иллюстрацией трактовки инфляции в современной буржуазной политической экономии. Авторы пытаются подвести читателя к выводу о том, что к числу важнейших причин инфляционного роста цен относятся отпор трудящихся наступлению монополий и борьба развивающихся стран — производителей нефти за свою хозяйственную независимость. Вместе с тем они тщательно обходят подлинные источники ускорения инфляции — гигантские правительственные расходы на финансирование гонки вооружений и монополистическую практику взвинчивания цен. Критический анализ современных буржуазных теорий инфляции содержится в работах: Критика современных буржуазных теорий финансов, денег и кредита. М., «Финансы», 1970; Критика современных буржуазных теорий финансов, денег и кредита. М., «Финансы» 1978; Р. Э н т о в. Проблемы инфляции в современной буржуазной политической экономии. — МЭ и МО, 1972, № 5.

К с. 480

Здесь обыгрывается следующее обстоятельство: Массачусетский технологический институт и Гарвардский университет (издающий журнал, в котором была опубликована статья Р. Солоу) расположены в университетском городке, носящем название Кембридж.

Излагаемый в данной главе материал можно отнести к числу наиболее ярких примеров современной вульгарной буржуазной апологетики. Чего в ней только не обнаружишь! Здесь и «справедливая» по отношению к беднейшим слоям общества политика цен, устанавливаемых на необходимые товары и услуги, и поразительная трансформация самих целей капиталистического предпринимательства: так, у «великодушных» корпораций стремление к прибыли отходит на задний план, уступая место таким целям, как ... забота об увеличении занятости и о повышении заработной платы (см. с. 577, 581 и др.). С этими утверждениями соседствует и другое «открытие»: пособия тем рабочим и служащим, которые почему-то все же оказались за воротами капиталистических предприятий, «начинают выплачиваться в размере установленного законом минимума заработной платы» (с. 577). А если и эта картина кому-то покажется недостаточной идиллической, продолжив чтение, можно узнать и о том, что современное буржуазное общество охотно предоставляет беднякам насущные блага и услуги («общественные блага»); все более широкое распространение получают «бесплатная медицина», свободный доступ в высшие учебные заведения и т. п. (с. 577—579).

Реальный же опыт социально-экономического развития капиталистических стран на протяжении последних лет еще раз продемонстрировал, чего в действительности стоят подобные откровения. Так, в США к началу 80-х годов даже в соответствии с данными официальной статистики значительно увеличилась численность безработных и снизился уровень реальной заработной платы большинства американских рабочих и служащих; в то же время значительно увеличились прибыли крупных капиталистических корпораций. На протяжении второй половины 70-х годов население США должно было платить по счетам медицинских учреждений свыше 100 млрд. долл. в год (на эти цели американской семье приходилось тратить в среднем до 10% своих доходов). Еще 15—20 млрд. долл. они вынуждены были платить за обучение в частных учебных заведениях. Новое наступление на жизненные права трудящихся, принятое в последнее время республиканской администрацией США (в этой связи можно сослаться также на экономическую и социальную политику, проводимую в Англии правительством М. Тэтчер), и, в частности, сокращение правительственных ассигнований на социально-культурные нужды еще рельефнее выделяют всю ничность демагогических заверений относительно «трансформации» капиталистического строя, его превращения в «общество благосостояния».

По-видимому, и сам автор главы все же ощущает некоторую неловкость, прибегая к столь низкопробным рекламным средствам. Стремясь придать изложению известной академизм, наиболее беспардонные утверждения относительно изменений в капиталистическом обществе он называет просто «теоретическими гипотезами». Во введении к основному материалу главы ему приходится — как бы мимоходом — упомянуть о том, что ортодоксальная теория распределения характеризуется апологетической окраской (правда, М. Бронфенбреннер относит это замечание лишь к «значительной части неоклассической терминологии»). Весьма примечательны и признания, содержащиеся в конце раздела о способах перераспределения доходов. Однако, признав некоторые политические границы буржуазно-реформистской активности, он тщательно обходит основной вопрос — вопрос о роли частнокапиталистической собственности, о действии всеобщего закона капиталистического накопления, определяющего процессы распределения доходов в условиях буржуазного общества.

К с. 609

Здесь (как и в других разделах книги) используется характерный прием маскировки подлинной сущности капиталистических отношений — подмена их принципами, свойственными социалистическому способу производства. В действительности лишь при социализме размер заработной платы определяется количеством и качеством затраченного труда, в условиях же капитализма уровень заработной платы регулируется прежде всего движением стоимости рабочей силы, процессами накопления капитала.

К с. 616

В соответствии с традицией, прочно укоренившейся в «ортодоксальной» буржуазной политической экономии, автор в своей теории распределения игнорирует существование монополистических объединений крупных капиталистов в ключевых отраслях экономики и их влияние на процессы производства и распределения дохода. Монополию он усматривает лишь в...организации профессиональных союзов рабочих и служащих, а также в объединении стран — производителей нефти. Подобная трактовка монополии направлена на апологетическое приукрашивание подлинной роли «большого бизнеса» и на теоретическое оправдание мероприятий, противодействующих борьбе рабочего класса, установлению суверенитета и хозяйственной независимости ряда развивающихся стран.

К с. 632

Экономической теорий благосостояния в западной литературе обычно называют один из разделов неоклассической теории, посвященных вопросам максимизации индивидуальных функций полезности (или «общественной функции благосостояния») в условиях конкурентной рыночной системы. Схемы, используемые в теории благосостояния, обычно носят абстрактный характер; чаще всего они просто игнорируют реальные процессы распределения и перераспределения доходов в современном капиталистическом обществе. Критический анализ современных вариантов теории благосостояния содержится, например, в кн.: Буржуазные экономические теории и экономическая политика империалистических государств. М., «Мысль», 1971, гл. 3.

К с. 668

Критический анализ представлений буржуазных экономистов об идеологии представлен в предисловии к данной книге. (См. с. 15—17). См. также: В л. А ф а н а с ь е в. Буржуазная экономическая мысль 30-х—70-х годов XX века. М., «Мысль», 1976.

К с. 707

«Серендитипность» — возможность «случайных» открытий. См. об этом, например: Э. Я н ч. Прогнозирование научно-технического прогресса. М., «Прогресс», 1974, с. 161.

К с. 742

Под финансовым капиталом авторы главы вслед за Т. Вебленом понимают денежный капитал, капитал финансовых учреждений. Этот термин не совпадает с марксистской категорией финансового капитала.

К с. 771

Автор данной главы произвольно трактует термины «социализм», «социалистический», вкладывая в них буржуазно-реформистское содержание. Подобные теоретические конструкции намеренно противопоставляются закономерностям развития реального социализма. Подробнее по этому вопросу см., например: Ю. О л ь с е в и ч. «Компаративный анализ» экономических систем и развитой социализм. — *Вопросы экономики*, 1981, № 8.

К с. 773

Автор главы, при всех осторожных оговорках, весьма настойчиво проводит мысль о тесном родстве между радикальной политической экономией и марксистской теорией. Подобные утверждения способны лишь ввести читателя в заблуждение. Радикальная политэкономия является одной из тех идеологических форм, в которых

преломляется рост антикапиталистических настроений среди широких слоев населения несоциалистического мира. Однако по своей классовой природе она представляет собой одно из направлений мелкобуржуазной идеологии. Критический анализ радикальной политэкономии содержится, например, в работах: К. К о з л о в а. Леворадикальная политэкономия в США.— *МЭ и МО*, 1978, № 2; В. Ш е м я т е н к о в. Под флагом «примирения»: новые тенденции в буржуазной фальсификации экономического учения К. Маркса.— *Коммунист*, 1978, № 7.

Предметный указатель

- Австрийская (венская) школа
57 58 59 60 67 262
- Ажио 59 63
- Акселерации принцип 44 62
89 101 145 490 492 493
- Безработица 75 77 104 106 107
120 267 360 363 413 454
455 458—468 471 472 474—
477 704 751 764
- Благосостояние экономическое
26 56 321 624 625 632—657
— несовершенство рыноч-
ного механизма 642—647
— общественные функции
639—641 658
Буржуазная политическая
экономика
— вульгаризация 25
— двойственность 25
— идеологическая функция
31 34
— исторические концепции
26 28—30 41
— кризис 10—13 15 17—19
21 22 25 29—32 34—36 40
41
— функциональные концеп-
ции 27—30 36 41
- Время как экономическая ка-
тегория, см. также Неоп-
ределенность будущего
69 166 298 299 401 402
412 426 427 624 625 656
756
- Внешние воздействия (внеры-
ночные эффекты), см. так-
же Фирма 56 63 189 353
645
- Выбор экономический 200 201
698
— потребительский выбор
695 696
— рациональный межлич-
ностный выбор 68—71
- Государство, экономическая
роль
— государственный долг
114—116 121 156 515—517
— государственные расхо-
ды 98 99
— регулирование экономи-
ки 6—10 23 24 26 28 29
31
- Германская школа 60
- Деньги, см. также Инфляция,
Ликвидность
— в теории Кейнса 162 269
399 406—410 440—444
430—448
— в посткейнсианском ана-
лизе 402—405
— запаздывания последст-

- вий денежно-кредитной политики 372—375
- количественная теория 64 367—370 371—380 433 436 437 451
 - мотивы хранения 97 98
 - предложение 421—425
 - роль в экономике 375—380
 - связь с инфляцией и заработной платой 410—425
 - спрос на деньги 79—86 89 94 371 372
- Дефляция 96
- Динамический анализ 153 163 170 171 178—182 185 285 503 510—512 517—519
- Доход 104 122—124 484—486
- «перманентный» 130—134
 - перераспределение 576—580
 - распределение 53 138—140 764
 - неоклассическая теория 568—594 750
 - посткейнсианская теория 600—617
 - политика доходов 92 93 99 108 362 502 738 739
 - эффект дохода 80 327
- Дуополия 55 287 290
- Замещения эффект 85 327 341
- Занятость, см. также Безработица 99 105 111 120 250 265 554 745
- теория Дж. М. Кейнса 160—171
- Заработная плата 93 100 104 105 106 108 114 118—121 150 362 251—252 260 408 410 416 417 418 449 451
- 476 501 534 539 541 542 604—611 619 620 748
- Затраты — выпуск, метод анализа 216—232
- Затраты — результаты, метод анализа 351 633 647—657
- Игр теория 203—212
- игры двух лиц с нулевой суммой 205 206
 - игры двух лиц с ненулевой суммой 206—209
 - кооперативные игры и лиц 209—211
 - теория игр и общее равновесие 211 212
 - типология игр 204 205
- Идеология в экономическом анализе 15—17 21 25 26 30 42 624 625 661—681 776
- Идержки
- альтернативные 59 258 638
 - использования капитала 158
 - контрактные 644—647
 - переменные 438
 - по осуществлению хозяйственных (коммерческих) сделок (по установлению рыночных связей) 191 278 279 402 636 639 643
 - постоянные 621
 - предельные 158 272 538 547 621 622 643 652 709 710
 - производства 53 258 449 527
 - расчетные 624
 - связанные с выплатой заработной платы 415 416

- средние 255 538
- удельные прямые 554 555
- Инвестиции 76—78 81 484—486 492 493 497 504 510 511—551
 - в модели Е. Домара и Р. Харрода 486—491
 - инвестиционная функция 89 95 96 101 140—145 147 539
 - индуцированные 485 486
 - побуждение к инвестированию 77 80
 - чистые 484—486
- Инфляция 21 39 75 87 91 95 96 99 100 106 107 109—111 116 117 119—121 267 346 361 362 366 383 384 385 390 398 400 410—418 426—428 495 618 738
- Индексирование 108—111 117
- Институционализм 31 32 47 675 678 771
- Историческая школа 36 47 57 630
- Капитал 59 67 510—513 526—531 534 556 749 774 753 754 775
 - использование в процессе производства 438—440
 - «человеческого» капитала теория 12 129 503 584 585
- Капитализм 777 779—788
 - монополистический 7 777 780
 - государственно — монополистический 7 27
 - общий кризис капитализма 9 23 26 33 40 41
- Кейнсианство 6—10 23-25 27 28 30 31 40 41 87—121 250 265 359 365 366 400 401 406 431—433 435 437 484 485
 - «кейнсианская революция» 6 10 12 24 399
 - «хиксианское» кейнсианство 24 87 91—121
- Кембриджская школа 51 85 86 432
- Классическая школа 262 265 503 626 683—687 684 747—749 767
- Классы общественные 774
- Конкуренция 65 211 212 259 541 542 560
 - классическая концепция 259
 - маржиналистская концепция 259
 - монополистическая 53 269
 - несовершенная 617 618 715 716
 - свободная 7
 - совершенная 71 72 84 189 255 256 264 637 638 709 715
 - чистая 53
- Кривая 45⁰ Хансена-Самуэлясона 88 93—96 102 103 117 118
 - геометрическая интерпретация 95 96
- Кривые Филлипса 88 109 120 362 363 387 388 452—465 468 475 476 477
 - и кейнсианство 104—107
 - сдвиги кривых 88 107 108
- Кривые безразличия 55 65 320 677 695—697

Кризисы экономические 6 7
23 24 59

Линейное программирование
202 216—218 232—247 730
— геометрическая интер-
претация 232—236
— графическая интерпрета-
ция 236—239
— двойственная задача 246
247
— симплекс-метод 240—246

Ликвидность 79 80
— мотивы предпочтения 79
80 398 399 449
— функции 97 98 102 103

Макроэкономический анализ
102 178 400 430 471 484
485 504 566 588—594 617
678

Маржинализм 44 93 250 257
258 259 261—263 265
773

Международных экономиче-
ских отношений теория,
см. также Торговля 721—
743
— международная валют-
ная система 739—742

Микроэкономический анализ
102 176 178 189—193 267
289 290 303 304 566
617

Монетаризм 27 37 38 48 102
107 109 111 359 360 365—
391 430—433 435 450
678

Монополия, см. также Фирма
55 645 646

Мультипликатор 89 145—150
484 535 602—604

Народонаселение 624 626 683—
698 750

«Нашупывание» 180 185 186
188 190

Неокейнсианская теория 27
28 31 32 34 36 38 42
477

Неоклассическая теория 6 8 27
28 32 34—38 42 176 190 200
201 230 255 272 293 431
342 435—437 477 480 499
504—531 565—594 678 679
749—751 670

«Неоклассический синтез» 8
10 42 190 449

Неопределенность будущего
как экономическая кате-
гория, см. также Время
14 49 63 97 98 101 110
141 185 189 190 191
270 273—299 300 361 400
403—405 408 410—412 426
427 464 497 710 711
752

Нововведения 751 752

Общественные блага 571—574

Ожидания 90 101 108 141 142
166 167—169 170 314 385
386 389 491 492 458 460—
463 468 481
— «рациональные ожида-
ния» 38 39 386 390

Окольные методы производ-
ства 59 81 82

Олигополия 265 268 284—287

Оптимизация 200—203

Пигу эффект 134 135

Планирование экономическое
753 755—758 778

Полезность, см. также Спрос

- время, деньги и количественные показатели в теории полезности 343—347
- измеримой полезности теория 205
- индексы полезности 347—354
- предельная полезность 85 317 677 678
- функция полезности 201 205 314 320 322—325 328 332 338 340 343 344 346 347 349 350

Посткейнсианская теория 360 398—426 480 481 534—556 600—617 619

Потребление

- потребительские функции 81 89 93 95 96 122—140 146 151 153
- гипотеза «достигнутого пика» 125—127
- модель Тобиана 127—129
- модель Брауна 129—130
- перманентного дохода теории 130—134
- роль реальных кассовых остатков 134—137
- роль нормы процента 137—138

Прибыль 63 104 251 252 254 258 261 499 500 501 539—544 547—551 553 554 748 749

Производительность

- предельной производительности факторов производства теория 54 59 568 569 600—602
- труда 107 408 495 686 729

Производительность

- убывающей производительности закон 684 685 749

Производственная функция 64 95 105 106 113 220 272 496 497 506—509 529 569 592 593 705

Пролетариат 19 21

Процент 63 64 67 79 80 81 137 138 141 365 445 520—526 542 543 555 650

Равновесие

- денежное 74 75
- динамическое 153

Равновесие краткосрочное 169 486 543—547

- конкурентное 72 182—185

- мгновенное рыночное 52 53 73 312

- некооперативное 205

- частичное 54 212 258 259 734

Радикальная политическая экономия 35 630 675 771—788

Развитие экономическое 746—765

- и распределение доходов 581—583 628 629

Риск 307—311 752

Роста экономического теория 479—564 764

- модели Е. Домара и Р. Харрода 484—501

- неоклассические модели 503—531

- теория Дж. Робинсон 536—551

Рынки как способ организации экономических связей 70

- 113 291 292 301 302 313 404
405 465—467
- Сбережение 76—78 102 103 127
131 154 155 156 159 486—
489 492 493 499—501 534
539—540 546 556 559 608—
611 748
- Сламплификация 87 92 102
- Собственность 63 275 779
- Социализм 9 20 22 26 28 31
32 33 34 678 772 777
778
- Спрос
— и предложение 111—114
119 170 171 257 288 528-531
— математическая теория
318—425
— кривая спроса 78 340
— функции спроса 201 325—
338
- Стагфляция 87 92 100 102 120
363 384 386
- Суверенитет потребителя 317
- Сая закон 40 58 101 265
- Технический прогресс 142
551 552 558 561 562 583
598—599 627 684 701—718
750
— и благосостояние 714—
718
— исследования и разра-
ботки 701 704 717 728
— появление новой инфор-
мации 706—708
— стимулируемый техни-
ческий прогресс 703—706
— фундаментальные иссле-
дования 701 704 717
- Торговля международная 628
- 722—730 744 750 751 768
— платежный баланс 733—
737 751
— торговая политика 730—
733
- Устойчивость
— необходимое и достаточ-
ное условие 180—182
— теория устойчивости
185—189
- Фирма 267—314
— бихевиористские модели
276—278
— вертикальная интеграция
282—284
— внутрифирменное регу-
лирование 288—219
— изобретательская дея-
тельность 708—710
— конгломератная форма
организации 287 288
— микроэкономические ис-
следования 278 279
— неоклассическая теория
272—276
— нововведения и размер
712—714
— финансовая теория
298—314
- Функция $IS-LM$ Хикса 88
89 102—104 116—118 161—
163 371 389 400 402 506
- Цена
— капитальных активов
361 438—440 443 444 446 449
450
— предложения 53 56
— трактовка П. Сраффы
250—252 258 260
— уровень цен 111 119 120

121 150 467 613—617
622
— факторов производства
589 617 618 622 727
Цикл экономический 37 56—
58 61 752
Чикагская школа 450 679

Шведская (стокгольмская)
школа 59

Эйлера теорема 54

Экономия, обусловленная рос-
том масштабов произ-
водства 255 264 272
289

Именной указатель

Абрамовиц М. 704
Азимакопулос А. 481
Аллен Р. Дж. 12 65 66 142
157 200 270 335
Александр С. С. 734
Алчиан А. 274 280
Андерсен Л. К. 337 378 379
385 388
Андерсон К. А. 755
Арвидсон Ги 67
Арена Дж. Дж. 136
Арзак Э. 311
Ауман Р. Дж. 176 194 195
214
Ашер А. П. 702

Балаши Б. 731
Баллас Б. 762
Баллок Ч. Дж. 48
Бальмонт К. 597
Баннинк Р. 138 152
Баран П. А. 759
Барзел Й. 711
Бароне Э. 65 84
Батрик Дж. 283
Баумоль У. Дж. 275

Бауэр П. Т. 766
Бейтмэн М. 761
Бейтор Ф. 642 643
Беккер Г. С. 695
Бейли Э. Э. 288 718
Белл А. Г. 703
Бентам Д. 625
Берджер А. 383
Берли А. А. 274
Бергсон А. 639
Берман Д. Р. 629 761 762 763
764
Бернс А. Ф. 61 365 383
Бём-Баверк Е. 58 59 63 81
214 262
Бжезинский З. 6
Бирмэн Г. 306
Блауг М. 669
Блитцер Ч. 758
Блок Х. Д. 187
Блумфилд А. И. 628 721
Бойль Р. 702
Бодкин Р. 89 90 122
Болл Р. Д. 159
Боулдинг К. Е. 11 657
Боузрап Э. 763
Боук Дж. Х. 756

Боулс С. 584 786
 Боултон Ф. У. 282
 Боули А. 48 66 580 581 595
 636 639
 Боумен М. Д. 755
 Боусруп Э. 680
 Браннер К. 382 384 388 389
 Брамберг Р. 130
 Братон Г. Дж. 762
 Браун Т. М. 129 130 139
 151
 Брауэр Л. 184 197
 Бронфенбреннер М. 6 566 567
 568
 Бруно М. 532 754 762
 Брэди Д. С. 126
 Бурмейстер Э. 532
 Бхагвати Я. 762
 Бэйн Д. С. 265 284
 Бэрд Р. С. 134

 Вайнер Дж. 369 731
 Вайнтрауб С. 5 9 21 23 29
 45 91 122 139 150 162 164
 401 415 427 430 472 581
 595 622
 Вайнтрауб Э. Р. 173 175
 Вайскопф Т. 763 764
 Вагнер Р. Е. 469
 Вальд А. 175 176 179 183
 184 194 195
 Вальрас Л. 60 73 173—175
 179 183—185 193 195
 217 261 300 313 401 410
 426
 Вебер М. 58 668
 Вернон Р. 763
 Визер Ф. 51 58 59
 Викерс Д. 269 298 361
 Вискелль К. 48 51 58 59 66
 72 73 75 81 504 556 593
 599 750
 Винд К. 194

Винер Дж. 433 449
 Волд А. 340 341

 Габор А. 303
 Гамильтон В. Ф. 525
 Гареньяни П. 532
 Гегель Г. В. Ф. 61
 Гейл Д. 323 324
 Гейленсон У. 757
 Герики О. 702
 Гмен Э. 580
 Гобсон Дж. 48 55 66
 Голдбергер А. С. 139 155
 Голдсмит Р. В. 123
 Гормен В. М. 322
 Гордон Д. 773 789
 Грабовский Г. Г. 713
 Грамм У. 669
 Грамон Р. 192 198
 Грин Дж. 192 357
 Гроот Ж. де 287
 Грундер-Франк А. 759
 Грэм Д. А. 173 216
 Грэм Ф. Д. 729
 Гурвиц Л. 187
 Гэйл Д. 184
 Гэлбрейт Д. К. 11 45 99 121
 712
 Гюйгенс Х. 702

 Дайвенпорт Г. 48 64 66
 Даймонд П. 192 533
 Данциг Дж. Б. 218
 Дарвин Ч. 61
 Дебре Ж. 176 182 183 184 185
 190 191 193 194—196 199
 292 503 658
 Демсец Г. 278 280 289
 Денисон Э. 581 705
 Дженкинс Ф. 52
 Джевокс У. 317 319 404 626
 631 683 686

Джинтис Х. 584
 Джордан Д. Л. 377—379 385
 Джонс Р. У. 730
 Джонсон Г. 390 731 762 763
 766
 Джонсон Т. 196
 Джонсон Х. 588
 Джоргенсон Д. У. 144 145
 158 756
 Джоскау П. 288 290
 Джукс Д. 714
 Диас-Алехсандро К. 763
 Диллард Д. 92 400
 Директор Э. 578
 Диринджер П. Б. 584
 Добб М. 196 669 672
 Долд У. 135 136
 Домар Е. 41 86 479 485 486
 489 490 493—498 501 504
 531 754
 Дорфман Р. 195
 Драймс П. Дж. 355
 Дракер П. 10 13
 Дуглас П. Х. 64 261 565 592
 595 598
 Дьюзенберри Дж. С. 125—
 127 139 500 690
 Дьюи Дж. 47 61
 Дэвидсон П. 162 270 299 360
 361 388 398 430
 Дэвис Т. Э. 127
 Дюпюи Ж. 318 351

 Жюглар К. 58

 Зомбарт В. 58
 Зондерман Д. 198

 Изард В. 199
 Интема Т. 84
 Иосиф-бар-Иаков 318
 Ирвин Р. 43

Истерлин Р. А. 626 683

 Йотопулос П. 763

 Какутани С. 183—185
 Калдор Н. 64 102 139 156 361
 401 430 531—535 540 543
 554 557 559 561 562
 564 566 602 622 641
 659
 Калбертон Дж. 374
 Калецкий М. 449 481 534
 535 541 542 545 546 554
 556—558 560 561 565
 567 595 600 601 604 607
 608 612 617 621
 622
 Камьен М. И. 627 701 711
 718
 Кан А. Э. 757
 Кан Р. Ф. 56 96 145 361 401
 430 555
 Кантильон Р. 318 367
 Карвер Ф. Б. 48
 Карекен Дж. 374 381
 Карлсон К. 385
 Капп Э. 505
 Кассель Г. 48 58—60 64 66
 175 750
 Кац Дж. М. 762
 Кейнс Дж. М. 7 9 14 39 42
 47 48 50 57 72—75 77—
 79 80 81 87—92 95—97
 100—102 107 111 112 118
 120—123 137—142 145 146
 150 151 158—161 166—
 168 170 171 176 177 190
 269 299 300 359 360—362
 369 387 393 398 399 400—
 402 406 407 411 418—421
 425—428 430—438 440—442
 446 448 450 451 474 479

484 485 503 528 534—536
543 554 565 557 560 565—
567 580 587 600—602
608 613 618 623 735 737

749

Кеннеди Дж. 99
Кеннеди Ч. 456 457 705
Кеннен Э. 48 55
Кенъ Ф. 216
Кинг Г. 318
Кинси Т. 318
Киндлбергер Ч. 759
Китти К. Э. 718
Клаг К. К. 762
Клайн У. 764
Кларк Дж. М. 61 62
Кларк К. 123 690
Кларк П. 758
Кларк Дж. Б. 54 61
Клеворик Э. 288
Клауэр Р. 195 196 300
430
Клейн Л. 92 133 136 155 400
595
Коаз О. Х. 659 660
Кобб К. У. 64 261 565 592
595 598
Комейнор В. С. 708
Коммонс Дж. 61 62 278 771
Корден У. М. 731
Коуз Р. Х. 278
Крачмер Г. 758
Кригель Дж. А. 430 567 598
600
Кришна Р. 761
Крузо Р. 573
Крайвис И. Б. 726
Крюгер Э. О. 761 762
Кузнец С. 62 123 124 581 596
698 761
Купманс Т. К. 213 513 514
532
Курно О. 52 55 195 287 291

Курц М. 191
Кэйркросс А. К. 759
Кэсс Д. 514 523 531

Лабини П. С. 265 284
Лавингтон Ф. 48 56
Ланге О. 176 177 189 195 304
307 658

Левин А. Л. 263
Лейбенштейн Х. 275 695 755
757

Лейонхувуд А. 91 161 162
163 300 430 431

Левхари Д. 532

Ленин В. И. 19

Лейдлер Д. 389 390

Лернер А. П. 56 92 99 118
141 162 658

Леонтьев В. 11 12 83 173
174 216 220 263 725
726

Ливингстон С. М. 124

Лилэнд Х. И. 273

Линдаль Э. 59

Лист Ф. 58

Литтл Я. 563 762

Лоренц К. 574 576

Лундберг Э. 59

Льюис У. А. 753 755—757
759

Лэри Х. Б. 763

Любелл Г. 139

Ляпунов А. М. 186 197

Майзелман Д. 376 377

Майер Т. 133

Макбин Э. 762

Макгойген Дж. 43

Макдугал Г. Д. А. 729

Маккензи Л. 176 183 184 187
350 352 353 358 503
729

- Маккинон Р. И. 741
 Маккин Р. Н. 716
 Макклеланд Д. К. 753
 Марковиц Х. М. 400 743
 Мальтус Т. Р. 44 626 683—
 686 689 748—750 771
 Манделл Р. А. 738—741
 Манн А. С. 758
 Маннгейм К. 668
 Маргет А. 369
 Маркс К. 16 18 19 21 22 29
 44 61 216 252 258 259
 262 426 630 668 686 772—
 774
 Маршалл А. 44 47 48 51—56
 60 65 66 84—86 137 138
 161 255 268 269 298—
 300 317 318 332 367 426
 536 556 565 685 750
 Марч Дж. 276 277
 Махлун Ф. 577 578
 Меллер А. 382 384 388 389
 Менгер К. 58 59 317
 Менсфилд Э. 708
 Мертон Р. К. 717
 Метцлер Л. А. 181 185
 Мехта К. 84
 Мид Дж. И. 292 731 734 737
 Миллер М. Х. 300 301 305
 306 309
 Милль Дж. С. 44 52 55 261
 318 482 483 590 598 684
 685 698 749
 Минз Л. 274
 Минский П. 270 361 362 401
 430
 Минсер Дж. 548
 Мик Р. 669 677
 Минтс Л. 369 373
 Миррилиз Дж. 555 562
 Митчелл У. К. 47 61 62
 Модильяни Ф. 127 128 153
 284 306 309 400 690
 Моргенштерн Дж. 195 280
 Моришима М. 532
 Моррис С. 761 764
 Монсен Р. Дж. 681 682
 Мосак Дж. Л. 124 125
 Моссен Я. Ж. 301 306
 Мэррис Р. 275
 Мюллер А. Х. 58
 Мюрдаль Г. 49 59 73—75
 668 669 759
 Наджент Д. 763
 Надири М. И. 705
 Найт Ф. 48 63 67 299 565
 669
 Негиши Т. 187 188
 Нейман Дж. 175 176 210
 Нейссер Х. 195
 Нелсон Р. Р. 277 711 712
 755
 Никайдо Х. 184 187
 Никоси Р. 383 386
 Нордхаус У. Д. 580 718
 Ноузик Р. 570 571
 Нурксе Р. 753 755 759
 Нути М. 555
 Ньюкомб С. 64
 Нэш Дж. 183 212 214 215
 Олин Б. 59 400 420 722 723
 728 735
 Пайор М. Дж. 584
 Пантелеони М. 65
 Пасинетти Л. 527 532 553 562
 564 609 612 620
 Парето В. 51 55 65 85 185
 188 195 208 210 292 320
 333 353 573 574 595 624
 636—639 640—642 648 657
 658 683—685 715
 Патинкин Д. 134 135 155 189
 190 195 388 406 436

Паттен С. 61
 Петти В. 258
 Пигу А. 48 55 56 63 134 268
 298 367
 Пирс А. 61 270 303 350 352
 353 356 358 735
 Поллак Р. А. 337 357
 Понтрягин Л. 532
 Пребиш Р. 759

 Раднер Р. 176 191 277 292
 Райт К. 156
 Рамсей Ф. П. 504 514 525
 532
 Рани Г. 753 755
 Рассел Б. 172
 Ратген В. У. 763
 Резник С. 760
 Рейнолдс М. 595 624 632
 Рикардо Д. 19 20 44 47 52 54
 58 91 253 258 261 264
 317 367 426 589 749 757
 771
 Рима И. 47 48 51
 Роббинс Л. 54 200 265 625
 668
 Робертсон Д. Х. 57 72 94
 Робинсон Дж. 11 14 45 84
 91 102 268 269 298 302
 303 427 430 479 480 512
 534—543 545—551 553
 554 556 557—560 562 563
 565 591 593 594 601 618
 619 669
 Розенштейн-Родан П. 753 755
 759
 Ронкалия А. 6 174 567
 Ростоу В. 753 755
 Роулз Д. 569 570
 Роус Г. 11
 Рошер В. 58
 Рэдфорд Р. 657
 Рыбчинский Т. М. 724 728

Сайерт Р. М. 276 287
 Саймон Г. 274 280
 Саймонс Г. С. 368 373 445
 450
 Самуэльсон П. 87 88 92 93
 102 118 159 173 177 178
 180—182 185 195 200 213
 263 265 270 400 476 552
 633 639 657 659 701 722
 773 727 731
 Саржент Т. Дж. 137 389 390
 Сатклиф Б. 580
 Селден Р. Т. 37 38 359 360
 365
 Селигмен Е. Н. А. 48
 Селовский М. 762
 Сениор Н. 44
 Сиджуик Р. 268
 Скаф Г. 188 194
 Скотт М. 762
 Слуцкий Е. Е. 334 335 337
 Смарт У. 54
 Смизис А. 124 125 181
 Смит А. 19 20 44 64 194 196
 282 317 426 503 627 702
 703 747 748 765 771
 Смоленский Е. Ю. 595 624
 632
 Снайдер К. 369
 Соломон Э. 307
 Солоу Р. М. 195 196 275 374
 479 504 515 516 517 704
 705
 Солтер У. 735
 Сомермейер У. Х. 138 152
 Сондерман Д. 192
 Соэрс Д. 714
 Спенс А. М. 273 280 290
 Спенсер Р. В. 61
 Сраффа П. 12 65 84 174 250—
 285 563 567 590—592
 616

Старретт Д. 191
 Стиглер Дж. 273 280 282 285
 288 578 688
 Стиглиц Дж. Э. 280 760
 Стиллерман Р. 714
 Столпер В. Ф. 723 727 730
 Строут А. 754
 Суизаи П. 669
 Суан Т. У. 504 735
 Сцитовский Т. 162 659 762
 Сэй Ж. Б. 23 40 44 265 329
 403 501 535 771
 Сэмюелс У. Дж. 15 16 625
 661
 Сэндмо Э. 145 273

Тагуэлл Р. 61
 Такер А. 214
 Тауссиг Ф. 48
 Тейлор П. 350
 Тейлор Л. 758 762
 Тейлор Ф. 48
 Терлуолл А. П. 705
 Тинберген Ян 583 584 737 755
 757 758
 Тобин Дж. 120 127 128 135
 136 140 155 156 388
 401 504 532 578 579
 743
 Тодаро М. П. 760
 Торнтон Г. 367
 Триффин Р. 741
 Тродзо Ч. Л. 718
 Тэнниер Дж. Э. 135 138
 156
 Тэрхас Д. 764
 Тюнен И. 58

Узава Х. 187 188
 Уикстид П. Х. 48 51 54 257
 265

Уильямсон О. Е. 269 271
 Уинстон Г. К. 764
 Уинтер С. 274 277 711
 Уокер М. 281 362 363 451
 763
 Уоткер С. 362 363 451
 Уолкер Ф. А. 63
 Уорсвик Г. Д. Н. 11
 Уорбертон К. 369 370 373 374
 391
 Уоттс Х. 134
 Уэбер У. Е. 138
 Уэллс П. 90 160

Фабрикант С. 704
 Фалкон У. 761
 Фама Ю. Ф. 300 301
 305
 Фаррел 130 131 152 153
 Фей Д. 756
 Фелпс Е. С. 11 120 512—514
 531 532
 Феллнер У. 284
 Феттер Ф. 64 66
 Филлипс А. 708 713
 Филлипс А. У. 88 104 105 106—
 109 120 284 362 363 387
 388 451—465 467 468
 475—477
 Фишер И. 396 503 565
 Фишлоу А. 764
 Флакс А. У. 54
 Флоренс С. 48
 Франко Л. 288
 Фридмен М. 37 38 126 130—
 133 153 154 274 359 366
 370—381 384 388 389
 391—394 401—406 418
 420 424 425 431 440
 468 578
 Фриш Р. 213 356

- Хаберлер Г. 759
 Хайек Ф. А. 75 81
 Хаймер С. 760 763
 Хан Ф. 187 188 191 192 413 448 499
 Хансен Э. 87 88 92 93 101 102 118 400 430 431 436 446
 Харкорт Г. 449
 Харберг А. 763
 Харбергер А. С. 734 755
 Харрис Д. П. 281 760
 Харрод Р. 41 84 86 89 361 399 401 479 485 486 490 491 493—499 501 502 504 531 534 535 551 552 557 586 735 754
 Хаями Ю. 763
 Хейген Э. И. 753
 Хекшер А. 722 723 728
 Хейлбронер Р. 669
 Хикс Дж. 12 65 66 84 85 87 91 92 98 103 116 118 119 161 172 176 177 179 179 181 182 185 191 194 200 270 301 350 357 361 400 401 406 430—436 446 472 473 506 641 653 659 668 703 716
 Хилдрет К. 640
 Хилденбранд В. 214 215
 Хиршлайфер Дж. 305
 Хиршман А. О. 690 766
 Холтроп М. В. 397
 Хотеллинг Г. 56
 Хоутри Р. Дж. 48 56 57
 Хэй Дж. Д. 192
 Хэмберг Д. 479 481 484
 Хэсс Дж. Э. 306
 Цейтен Ф. 195
 Цзян С. К. 734
 Чемберлин Е. Х. 12 84 268
 Чемпен С. 48
 Чемпернауи Д. 527
 Чендлер А. 287
 Чернышевский Н. Г. 19 598
 Чинери Х. Б. 145 754 755 758 761 764
 Шварц А. 374—376
 Шварц Н. Л. 627 701 711 718
 Шелл К. 28 481 503 514
 Шерер Ф. М. 708 711
 Шлезингер К. 195
 Шмоллер Г. 58
 Шмуклер Дж. 708
 Шпитофф А. 58
 Штакельберг Х. 195
 Шубик М. 194 214 215
 Шульдц Т. В. 584 755 757
 Шумпетер Й. 58 60 65 196 274 587 588 629 668 677 703 705 712 751—753
 Шэкл Г. 6 14 15 49 50 68 90 269 361 401 427
 Эбкериен Г. 681
 Эверч Х. 288
 Эдисон Т. 703
 Эджуорт Ф. И. 54 55 65 66 73 84—85 193 194 214 635 636 639 750
 Эйдельман И. 761 764
 Экаус Р. С. 756
 Экстайн О. 758
 Эли М. Р. 61
 Энгельс Ф. 18

Энгельс Дж. В. 342

Эндоу Н. 130 152 153

Энке С. 716

Эппелбаум А. 35 630 771

Эрроу К. Дж. 176 182—185

187 191 214 292 413 503

640 641 659

Юм Д. 367

Юне Й. 192

Юрийн Л. 340 341

Якоби 328 355

Янг А. А. 64

Оглавление

| | |
|--|-----|
| Вступительная статья | 5 |
| Предисловие | 43 |
| I. ОТ МАРШАЛЛА К СОВРЕМЕННОСТИ | 47 |
| 1. Неоклассическая теория и раскол: 1890—1930 гг. . | 51 |
| 2. Новые направления в экономической теории: 1926—1939 гг. | 68 |
| II. КЕЙНСИАНСТВО | 87 |
| 3. Хиксианское кейнсианство: величие и упадок . . . | 91 |
| 4. Кейнсианские эконометрические концепции: потребительские, инвестиционные функции; мультипликатор | 122 |
| 5. Неравновесная теория занятости Кейнса | 160 |
| III. СИСТЕМЫ РАВНОВЕСИЯ | 172 |
| 6. Теория общего равновесия | 175 |
| 7. Оптимизация и теория игр | 200 |
| 8. Метод затраты — выпуск и линейное программирование | 216 |
| 9. Сраффианская революция | 250 |
| IV. МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ | 267 |
| 10. Фирмы и рынки | 271 |
| 11. Финансовая теория фирмы | 298 |
| 12. Теория спроса, рента и суверенитет потребления | 317 |
| V. ДЕНЬГИ | 359 |
| 13. Монетаризм | 365 |
| 14. Посткейнсианская теория денег и проблема инфляции | 398 |
| 15. «Экономическая теория Кейнса»: общий взгляд на деньги | 430 |
| 16. Инфляция, обусловленная ростом номинальной заработной платы: вопрос об эндогенности и экзогенности | 451 |
| VI. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА | 479 |
| 17. Ранняя теория роста: модели Домара и Харрода | 484 |

| | |
|---|-----|
| 18. Неоклассические модели роста | 503 |
| 19. Посткейнсианская теория экономического роста | 534 |
| VII. ТЕОРИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ | 565 |
| 20. Десять проблем современной теории распределения | 568 |
| 21. Заметки о посткейнсианской теории распределения | 600 |
| VIII. ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ | 624 |
| 22. Экономическая теория благосостояния: условия, при которых изменение означает улучшение . . . | 632 |
| 23. Идеология в экономическом анализе | 661 |
| 24. Население: экономические аспекты проблемы в дол- госрочной перспективе | 683 |
| 25. Технология: больше результатов с меньшими затра- тами | 701 |
| 26. Развитие теории международных экономических отношений | 721 |
| 27. Теория экономического развития | 746 |
| 28. Радикальная экономическая теория | 771 |
| Примечания | 790 |
| Предметный указатель | 798 |
| Именной указатель | 805 |
| Оглавление | 814 |

ИБ № 7484

Младший редактор И. В. Леонтьева
Художник Б. И. Астафьев
Художественный редактор В. А. Пузанков
Технические редакторы Н. С. Андрианова,
Е. Ю. Лунева, М. Т. Акколадзе
Корректоры В. Ф. Пестова, Е. Н. Панкратова

Сдано в набор 21.05.81. Подписано в печать 26.11.81.
Формат 84×108¹/₃₂. Бумага типографская № 1.
Гарнитура обыкновенная новая. Печать высокая.
Условн. печ. л. 42,84. Уч.-изд. л. 44,62.
Тираж 3000 экз. Заказ № 01444. Цена 3 руб.

Ордена Трудового Красного Знамени издательство «Прогресс»
Государственного Комитета СССР по делам издательств,
полиграфии и книжной торговли.
Москва 119021, Зубовский бульвар, 17.

Ордена Трудового Красного Знамени
Московская типография № 7 «Искра революции»
Союзполиграфпрома Государственного Комитета СССР
по делам издательств, полиграфии и книжной торговли.
Москва 103001, Трехпрудный пер., 9.