

Дж. М. Кейнс

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ
ЗАНЯТОСТИ
ПРОЦЕНТА
И ДЕНЕГ

И*Л

*Государственное издательство
иностранной
литературы*

Дж. М. Кейнс

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ЗАНЯТОСТИ, ПРОЦЕНТА И ДЕНЕГ

Перевод с английского
проф. Н. Н. ЛЮБИМОВА

Вступительная статья
проф. И. Г. БЛЮМИНА

1948

Государственное издательство
ИНОСТРАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
Москва

J. M. KEYNES

**THE GENERAL THEORY
OF EMPLOYMENT, INTEREST
AND MONEY**

1935

ВСТУПИТЕЛЬНАЯ СТАТЬЯ

Одно из проявлений общего кризиса капитализма — кризис в различных областях буржуазной идеологии, в частности в буржуазной политической экономии. Этот кризис отражает рост всех противоречий капитализма в период общего кризиса и прежде всего новое противоречие, выразившееся в расколе мира на социалистическую и капиталистическую системы. Победа социализма в нашей стране означала сильнейший удар по буржуазной политической экономии, жизненное призвание которой заключается в «обосновании» вечности и нерушимости капитализма. Практика социалистического строительства в СССР растоптала впрах попытки бесчисленного легиона буржуазных апологетов «доказать» невозможность социалистического хозяйства. Блестящие успехи сталинских пятилеток воочию показали всему миру огромные преимущества социалистической системы над капиталистической. Еще в 1933 г. говоря об итогах первой пятилетки, товарищ Сталин отметил: «Итоги пятилетки показали, что капиталистическая система хозяйства несостоятельна и непрочна, что она уже отживает свой век и должна уступить свое место другой, высшей, советской, социалистической системе хозяйства, что единственная система хозяйства, которая не боится кризисов и способна преодолеть трудности, неразрешимые для капитализма, — это советская система хозяйства»¹.

В новых исторических условиях резко усилилась реакционность буржуазных экономистов. Борьба с социализмом в наши дни означает борьбу не только с социалистическими теориями, но и с социалистическим государственным и общественным строем, победившим в СССР и прокладывающим себе путь в странах народной демократии. Но буржуазные апологеты при всех своих усилиях не в состоянии полностью замолчать хозяйственных успехов СССР. Идея народнохозяйственного планирования, получившая столь

¹ И. Сталин, Вопросы ленинизма, изд. 11-е, стр. 397.

блестящее осуществление в советских условиях, стала одной из наиболее популярных идей современности. Буржуазные идеологи пытаются внушить массам иллюзию о возможности использования опыта социалистического планирования в условиях капитализма, возможности «планирования» капитализма, устранения кризисов и безработицы. Такие судорожные метания апологетов капитализма между оголтелой критикой социалистической системы хозяйства и признанием необходимости хотя бы частичного использования хозяйственного опыта социалистического государства характеризуют как неустойчивость современного капитализма, так и кризис буржуазной экономической мысли.

В период общего кризиса капитализма происходит огромное обострение всех противоречий, свойственных капитализму, — противоречий между буржуазией и пролетариатом, между метрополиями и колониями, между империалистическими странами. В этот период с особой силой проявляется противоречие между производительными силами и капиталистическими производственными отношениями. Капитализм обнаруживает перед широкими массами свою неспособность использовать производительные силы. Это прежде всего сказывается в характерной для периода общего кризиса капитализма постоянной недогрузке основного капитала и в образовании хронической безработицы. Это проявляется также в небывалом обострении экономических кризисов, сказавшемся особенно отчетливо на мировом экономическом кризисе 1929—1933 гг.

В новых исторических условиях произошли изменения в буржуазной политической экономии.

Маркс в послесловии ко 2-му изданию первого тома «Капитала» писал, что еще в тридцатых годах прошлого столетия пробил смертный час для научной буржуазной политической экономии. С этого момента устанавливается полное господство в буржуазном лагере вульгарной экономии. «Бесстрастные научные изыскания заменяются предвзятой, угодливой апологетикой»¹.

¹ К. М а р к с, Капитал, т. I, стр. XIX, 1932 г.

Апология капитализма составляет основное содержание вульгарной экономии. Но эта апология принимает разнообразные формы в разные периоды в зависимости от конкретно-исторической обстановки, от конкретных задач, стоящих перед буржуазией. В условиях общего кризиса капитализма перед буржуазными идеологами стоят новые задачи. Их задача не может ограничиться только оправданием капитализма, изысканием всяких софизмов с целью замазывания очевидных фактов капиталистической эксплуатации, классовых противоречий и т. д. Буржуазные апологеты озабочены теперь тем, чтобы подкрепить шатающееся здание капитализма. Восхваление чисто автоматического действия законов конкуренции не может уже удовлетворить теперь буржуазию. В обстановке огромных экономических потрясений получили большую популярность всякие проекты «усовершенствования», «реорганизации», «лечения» капитализма. Общая неустойчивость политического и экономического положения, грандиозные успехи социалистической системы хозяйства, еще сильнее подчеркивающие гнилость капитализма, неуверенность в завтрашнем дне в капиталистических странах наложили свой отпечаток на буржуазную экономическую мысль.

В этой обстановке буржуазные апологеты не всегда рискуют выступать с открытым забралом, с открытой и безоговорочной защитой капитализма. Нельзя теперь объявлять массам, что капиталистическое «сегодня» прекрасно и не оставляет желать лучшего. Буржуазия сейчас больше всего заинтересована в том, чтобы внушить массам иллюзию о возможности исправления «недостатков» капиталистического механизма, о возможности предотвращения или ослабления кризисов и массовой безработицы путем некоторой перестройки капитализма, не затрагивающей, однако, господства монополий.

В этом изменении методов буржуазной апологетики отразился факт, отмеченный товарищем Сталиным в беседе с Уэльсом, что «капиталисты ищут и не могут найти такого выхода из этого тупика, который был бы совместим с достоинством этого класса, с интересами этого класса. Они могут частично выкарабкаться из кризиса на чет-

вереньках, но такого выхода, через который они могли бы выйти с высоко поднятой головой, который не нарушал бы в корне интересов капитализма, они найти не могут»¹. Самый этот факт говорит весьма красноречиво о неустойчивости капиталистической системы. Это свидетельствует о том, что современные буржуазные экономисты не чувствуют себя так уверенно, как прежде.

Это изменение методов буржуазной апологетики непосредственно отражает рост всех противоречий капитализма, на почве которого вырос кризис буржуазной политической экономии. Последний выражается в том, что буржуазные экономисты вынуждены подвергать сомнению некоторые положения, казавшиеся прежде незыблемыми и самоочевидными для буржуазных идеологов. Буржуазные экономисты вынуждены ставить вопрос об опасности, угрожающей капиталистической системе, т. е. тем самым вынуждены подвергать сомнению исходный пункт всей буржуазной политической экономии о нерушимости капитализма. Перед лицом таких неопровержимых фактов, как хроническая массовая безработица и хроническая недогрузка основного капитала, они не могут отстаивать традиционной догмы о том, что капитализм обеспечивает полное использование всех производственных ресурсов и в первую очередь трудовых. Буржуазные экономисты вынуждены подвергать сомнению и основной устойчивой традиционной буржуазной апологетики — положение о том, что механизм капиталистической конкуренции автоматически ликвидирует все экономические противоречия и трудности.

Буржуазные апологеты вынуждены искать теперь новые методы идеологического обмана масс. Своеобразие этих новых методов — и это является одной из характерных черт кризиса буржуазной политической экономии — выражается в том, что они строятся не столько на восхвалении экономических законов капитализма, сколько на апелляции к внеэкономическому фактору, к буржуазному государству. Буржуазные апологеты пытаются внушить массам веру в то, что буржуазное государство своим вме-

¹ И. Сталин, Вопросы ленинизма, изд. 10-е, стр. 606—607.

шательством может исправлять недостатки капиталистического механизма. Современная буржуазная политическая экономия фактически приходит к отрицанию объективных экономических законов, к подмене последних верой во всеисилие буржуазного государства.

Наиболее отчетливо кризис буржуазной политической экономии отразился в кейнсианстве. Вильям Фостер весьма метко охарактеризовал роль Д. М. Кейнса в своей интересной статье «Политическое значение кейнсианства»¹. «Для защитников и апологетов капитализма, — пишет Фостер, — стали действительно необходимы две вещи, а именно: подпереть с помощью чрезвычайных мер шатающуюся капиталистическую систему и переформулировать те обычные словесные трюки, которые выдаются за капиталистическую экономическую теорию. Попытки удовлетворить эти жгучие потребности смертельно больного мирового капитализма делались со всех сторон многими политическими деятелями и экономистами. Но человеком, который завоевал себе наибольшую известность в занятии этой бесплодной задачей, был известный британский экономист сэръ Джон Мейнард Кейнс. В качестве врача скорой помощи при больном капитализме Кейнс в конечном счете стал ведущим экономистом буржуазного мира».

Кейнс — типичный буржуазный идеолог периода общего кризиса капитализма. Его основная работа «Общая теория занятости, процента и денег» показывает, как обострение экономических противоречий в период общего кризиса капитализма преломляется в сознании буржуазного экономиста. В этой книге отчетливо выступают современные тенденции буржуазной политической экономии. С этой точки зрения данная книга представляет интерес для советского читателя. Она ярко демонстрирует все убожество современных буржуазных экономистов, их полное бессилие разрешить современные проблемы капиталистической экономики.

При характеристике кейнсианства необходимо учесть еще одну существенную особенность современных буржуазных экономистов — сочетание прямой апологии ка-

¹ «Political Affairs», January 1948.

питализма с элементами социальной демагогии. Последние проявляются, во-первых, в словесной критике некоторых недостатков капитализма, т. е. в антикапиталистической фразеологии; во-вторых, в нарочитом противопоставлении себя прежним сторонникам вульгарной экономии, в обвинении последних в сознательной апологии капитализма; в-третьих, в выдвигании внешне радикальных лозунгов, рассчитанных на обман масс. Последний метод очень широко применялся фашистскими деятелями (вспомним, например, лозунг гитлеровцев «Долой процентное рабство!»). Не гнушаются этим методом и англо-американские реакционные деятели, кичащиеся своим «демократизмом», в частности Кейнс.

Внешне Кейнс ханжески пытается выступать как «радикальный» идеолог. В качестве центральной задачи проектируемого им «усовершенствования капитализма» Кейнс выдвигает борьбу с безработицей. Он выступает против тех, кто ратует за непосредственное снижение денежной заработной платы. Он высказывается за некоторое смягчение слишком разительного в капиталистических условиях имущественного неравенства. В Заключении своей книги он высказывает надежду, что осуществление его проекта приведет к устранению войн. Тем самым Кейнс пытается показать свою антиимпериалистическую направленность.

В действительности эта внешне радикальная оболочка маскирует глубоко реакционное ядро программы Кейнса.

Основной целью Кейнса является укрепление позиций монополистического капитала за счет рабочего класса при помощи использования государственных мероприятий. Ленин писал, что «государственная монополия в капиталистическом обществе есть лишь средство повышения и закрепления доходов для близких к банкротству миллионеров той или иной отрасли промышленности»¹. Капиталистическая практика, в особенности кризиса 1929—1933 гг., дает многочисленные иллюстрации использования государственных средств для спасения близких к банкротству монополий. Кейнс, основное произведение которого было написано под непосредственным впечат-

¹ Ленин, Соч., т. XIX, стр. 100.

лением кризиса 1929—1933 гг., пытается обобщить эту практику и наметить программу укрепления шатающихся позиций монополистического капитала в целом.

Что касается призыва к борьбе с безработицей, то он скрывает основную классовую задачу Кейнса. Устранение безработицы не может быть целью монополий. «Ни один капиталист никогда и ни за что не согласится на полную ликвидацию безработицы, на уничтожение резервной армии безработных, назначение которой — давить на рынок труда, обеспечивать дешевле оплачиваемые рабочие руки»¹. Безработица имеет две стороны: с одной стороны, она обеспечивает капиталистам возможность оказывать давление на активную рабочую армию и снижать уровень заработной платы, с другой стороны, хроническая безработица таит в себе опасность социальных потрясений. Эта угроза массового движения побуждает отдельных буржуазных деятелей, в том числе и Кейнса, ставить вопрос о мероприятиях, которые могли бы несколько смягчить безработицу.

Платоническое пожелание Кейнса о желательности некоторого смягчения имущественного неравенства при капитализме преследует только демонстративные цели, никакого серьезного практического значения это предложение не имеет. Это — лишь ловкий маневр. Такой же маневр представляют пацифистские высказывания Кейнса, преследующие своей целью замаскировать его империалистические цели.

Смысл кейнсовской программы выражается в усилении государственно-монополистического капитализма. Основу его программы составляет государственное регулирование капитальных инвестиций. Внешне это требование звучит как призыв к усилению контроля государства над капиталистическими предприятиями. Но в условиях империализма, в условиях господства финансовой олигархии этот пресловутый «контроль» превращается лишь в ширму, за которой скрывается еще более тесное сращивание монополий с государственным аппаратом, еще более полное использование финансовыми магнатами государственных

¹ И. Сталин, Вопросы ленинизма, изд. 10-е, стр. 600.

средств. Кейнсовский рецепт государственного регулирования капитальных инвестиций на практике, как показал опыт второй мировой войны, в особенности в США, получил свою реализацию в том, что государство за счет средств, полученных от налогоплательщиков, строило заводы и фабрики, которые затем переходили в собственность капиталистических монополий. Кейнсовский рецепт получил свою реализацию в том, что весь риск и возможные убытки переносились на государственный бюджет, а монополии получали строго гарантированную прибыль, притом в значительной мере — от использования государственных средств.

Такова подлинная суть кейнсовской программы. Но это ядро глубоко и тщательно замаскировано.

Точно так же Кейнс тщательно замаскировал и тот факт, что его программа представляет собой программу наступления на жизненный уровень рабочего класса. Критические выступления Кейнса против сторонников снижения денежной заработной платы, его призыв к увеличению потребительной силы общества представляют только маневр. В действительности Кейнс — за снижение реальной заработной платы на основе осуществления инфляционистской политики.

Итак, Кейнс выступает как реакционный идеолог монополистического капитала, как идеолог прежде всего британского империализма, интересы которого он защищал на всем протяжении своей политической деятельности. Кейнс наряду с общей защитой интересов монополистического капитала выражает и некоторые специфические интересы английской крупной буржуазии. Это нашло выражение, в частности, в упорной оппозиции системе золотого стандарта. Для Англии, с ее ослабленными валютными позициями, невыгоден переход к золотому стандарту.

Не случайно появление кейнсианства в Англии, т. е. в стране, где загнивание капитализма раньше всего проявилось, где оно выступило в наиболее законченной форме, где почва оказалась наиболее благоприятной для всякого рода проектов «лечения» капитализма.

Хотя кейнсианство возникло в Англии, но оно сразу

получило международное распространение. Такое широкое распространение кейнсианства объясняется прежде всего тем, что оно отражает общий, присущий империализму процесс усиления государственно-капиталистических тенденций. Кейнс является идеологом групп буржуазии, заинтересованных в росте государственно-монополистического капитализма. Он пытается подчинить вульгарную политическую экономию, которая прежде была проникнута, в основном, фритредерским духом, новой задаче — оправданию государственно-капиталистических мероприятий.

Кейнс избегал давать членораздельную формулировку своей политической программы. Он ограничился формулировкой самых общих принципов экономической политики. Такая расплывчатость его политической и экономической программы сделала возможным широкое распространение кейнсианства среди разных реакционных империалистических группировок, поддерживающих государственно-капиталистические тенденции, несмотря на различие политических оттенков.

Реакционная сущность кейнсианской программы привлекает к этому учению симпатии реакционеров разных мастей. В частности, идеи Кейнса встретили весьма благоприятный прием на страницах гитлеровских экономических журналов «Дер дейтше фольксвирт» и «Ди дейтше фольксвиртшафт». Юрген Кучинский цитирует высказывания Шахта в «Дер дейтше фольксвирт», где он писал, что кейнсовские идеи «представляют теоретическое объяснение и оправдание национал-социалистской экономики»¹. В то же время кейнсианские идеи защищаются многими реакционными деятелями англо-американского империализма. Как указывает Вильям Фостер, «правительство Трумэна также во многом использует кейнсианство в своей внутренней и внешней экономической политике»².

То обстоятельство, что Кейнс использует социальную демагогию, что он тщательно маскирует реакционные

¹ J u r g e n K u c z y n s k i, *New Fashions in Wage Theory*, 1937, p. 15.

² «Political Affairs», January 1948.

тенденции своей программы, что он выдвигает столь популярные лозунги, как борьбу с безработицей, что он дает критику некоторых недостатков капиталистической системы, сделало кейнсианство весьма пригодным идеологическим оружием для правых социалистов. Фактически кейнсианство стало основой экономической программы лейбористов, французских социалистов и вообще всей международной социал-демократии. Через правых социалистов кейнсианские идеи проникают в рабочий класс. Кейнсианство сеет среди трудящихся вредные иллюзии о возможности преодоления в рамках капиталистического общества кризисов и безработицы. Борьба с кейнсианством составляет одну из важнейших задач идеологической работы марксистской экономической науки.

Издание русского перевода основной работы Кейнса сделает возможным привлечение к критике кейнсианства более широкого круга советских экономистов.

В одной статье невозможно дать подробную критику всех многочисленных деталей теории Кейнса, да в этом и нет особой необходимости. На основе перевода книги Кейнса советские экономисты смогут дать ряд статей, посвященных подробному разбору и разоблачению отдельных сторон кейнсианской теории. В этой статье мы ставим своей целью дать краткую критику основных положений теории Кейнса и вскрыть ее социально-политический смысл.

* * *

Кейнс рисует себя в роли еретика, выступающего против традиционной теории, которую он характеризует как классическую. Нужно сказать, что последнюю он понимает совершенно неправильно, стирая всякие грани между научной буржуазной и вульгарной экономией. «Я привык, — пишет он, — быть может, в нарушение общепринятого этикета, включать в состав «классической школы» *последователей* Рикардо, т. е. тех, которые восприняли и развили дальше рикардианское экономическое учение, включая (для примера) Дж. Ст. Милля, Маршалла, Эджуорта и проф. Пигу». Нечего говорить о том, что три

последних экономиста меньше всего могут претендовать на роль последователей Рикардо, а тем паче на роль экономистов, усовершенствовавших учение завершителя английской классической школы. В действительности под «классической школой» Кейнс имеет в виду особый английский вариант вульгарной экономики в виде так называемой кембриджской школы, возглавляемой Альфредом Маршаллом. Кембриджская школа безраздельно господствовала в английском преподавании и экономической литературе вплоть до тридцатых годов. Хотя Кейнс противопоставляет себя так своеобразно истолкованной им классической школе, но в действительности он продолжает оставаться на общих методологических позициях кембриджской школы.

Кейнс — ученик Маршалла, и по основным теоретическим проблемам — стоимости, капитала, источника прибыли, заработной платы, ренты и т. д. — он разделяет воззрения своего учителя. В своей статье, посвященной Маршаллу, Кейнс писал, что о стоимости Маршалл сказал все и что после него ничего нельзя прибавить по этому вопросу¹.

Кейнс сохраняет руководящие идеи кембриджской школы, в частности отрицание теории трудовой стоимости, признание примата спроса, отрицание эксплуатации рабочих, определение заработной платы производительностью труда, попытку вывести прибыль из редкости капитала.

Кейнс формулирует исходные предпосылки кембриджской школы в двух положениях: 1) «Заработная плата равна предельному продукту труда»; 2) «Полезность заработной платы при данном количестве занятых рабочих равна предельной тягости труда при этой величине занятости». Для Кейнса весьма характерно, что он полностью соглашается с первым положением. Тем самым он расписывается в признании основного постулата учения кембриджской школы о распределении. Вместе с тем он становится на позиции отрицания теории прибавочной стоимости, отрицания эксплуатации рабочего класса. Иными словами,

¹ Keynes, *Essays in Biography*, 1933, p. 222.

он демонстративно заявляет о своей верности учению, составляющему краеугольный камень современной буржуазной апологетики.

Кейнс возражает лишь против второго положения, которое старые представители кембриджской школы использовали для отрицания массовой безработицы. Безработицу они объясняли тем, что рабочие, мол, слишком высоко оценивают предельную тягость труда, в силу чего они не соглашаются на снижение заработной платы, предпочитая оставаться безработными. При такой трактовке получилось, что существующую безработицу можно трактовать как добровольную. Суть этой аргументации американский последователь Кейнса Лернер выразил в следующих словах: «Всякий безработный, не желающий пойти на работу за более низкую плату, в такой же степени не может считаться безработным, как и человек, отказывающийся работать сверхурочно или в воскресные дни. При текущей заработной плате он предпочитает праздность работе. Он может быть лентяем, но он не безработный, во всяком случае он не вынужденный безработный. Если бы он действительно желал работать, если бы он был в самом деле безработным, он нанялся бы за меньшую плату»¹. Фальшь такого рода учения о «добровольной безработице» стала особенно очевидной в условиях общего кризиса капитализма. Такого рода высказывания в обстановке, когда в Англии было свыше 2 млн. безработных, а в США — свыше 10 млн., звучали вызывающе, как прямое издевательство над миллионами безработных. В лице Кейнса буржуазная экономическая теория признала, наконец, столь элементарный факт, что существует вынужденная безработица, которая совсем не зависит от предельной тягости труда.

Но опять-таки для Кейнса весьма характерны полемические приемы, при помощи которых он пытается опровергать столь очевидно апологетическое измышление о «добровольной безработице». Он в принципе соглашается

¹ A. P. Lerner, M-r Keynes General Theory of Employment Interest and Money, «International Labour Review», 1936, October, p. 437.

со сторонниками учения о «добровольной безработице» в том, что общий объем занятости зависит от уровня реальной заработной платы. Кейнс не возражает против методологической постановки вопроса откровенных защитников прямого непосредственного снижения заработной платы. Критику этого сугубо апологетического учения он сводит к несущественному для данной проблемы вопросу о соотношении номинальной и реальной заработной платы. Кейнс выдвигает абсурдное положение, что номинальная и реальная заработная плата изменяются в противоположных направлениях. Борьба между рабочими и предпринимателями определяет движение номинальной заработной платы. Но снижение последней, по Кейнсу, отнюдь не означает еще снижения реальной заработной платы. Отсюда он делает вывод, что снижение денежной заработной платы отнюдь не должно приводить обязательно к росту занятости, ибо уровень последней зависит от реальной, а не от денежной заработной платы. Вот какие окольные пути понадобились Кейнсу для того, чтобы «опровергнуть» столь очевидную апологетическую фальшь, как учение о «добровольной безработице». По существу такая критическая аргументация не затрагивает этого учения, ибо она зиждется на столь шаткой основе, как положение о противоположном движении номинальной и реальной заработной платы. Сам Кейнс, под влиянием критики своих оппонентов, вынужден был признать, что этот вопрос нуждается в дополнительном исследовании¹. Таким образом, вся кейнсовская критическая аргументация повисла в воздухе.

«Новшество» Кейнса выражается в вынужденном признании, что существует большая самостоятельная проблема, мимо которой проходила традиционная вульгарная экономия, — проблема безработицы. Это вынужденное признание потребовало пересмотра некоторых предпосылок традиционного учения. Кейнс исходит из метафизической теории равновесия. Но в обстановке огромного роста безработицы он вынужден был внести некоторые

¹ Keynes, *Relative Movements of Real Wages and Output*, «Economic Journal», 1939, March, p. 34.

поправки в теорию равновесия. Обычно буржуазные экономисты исходили из того, что в состоянии равновесия имеется полное использование всех производственных ресурсов, что безработица там отсутствует. Они возводили ограниченность производственных ресурсов (в первую очередь трудовых ресурсов) в степень определяющего принципа экономической теории. Задачу экономической теории они сводили к определению оптимальных условий использования наличных производственных ресурсов. Кейнс перед лицом массовой безработицы вынужден был признать, что так называемое экономическое равновесие не исключает безработицы, что нельзя исходить из полного использования всех производственных ресурсов, что задача теории сводится к выяснению условий, определяющих общий объем занятости, т. е. использования этих ресурсов.

«Теория занятости» Кейнса может быть изложена схематически следующим образом:

1) Народный доход зависит от объема занятости. С ростом последней растет доход. Вместе с тем растет потребление.

2) Но рост потребления происходит в более слабой степени, нежели рост дохода. По мере увеличения последнего усиливается стремление к сбережениям. Все растущая часть дохода не затрачивается на личное потребление. Это означает дефицит в потребительском спросе.

3) Недостаточное развитие потребительского спроса может быть компенсировано увеличением затрат на новые инвестиции, т. е. увеличением производительного потребления, увеличением спроса прежде всего на средства производства. Общий объем инвестиций играет решающую роль в определении размеров занятости. Существует определенное соотношение между коэффициентами роста инвестиций, с одной стороны, и роста занятости и дохода — с другой. Это соотношение Кейнс называет мультипликатором.

4) Объем инвестиций зависит от побуждений к инвестированию, анализ которых занимает центральное место в теории занятости Кейнса. При этом Кейнс исходит из положения, что предприниматель расширяет свои инвести-

ции до тех пор, пока снижающаяся предельная эффективность, под которой понимается рентабельность, измеряемая нормой прибыли, падает до уровня процента. Иными словами, решающее значение Кейнс приписывает соотношению между нормой прибыли и нормой процента. Источник экономических трудностей он видит в том, что рентабельность капитала снижается весьма сильно, в то время как норма процента сохраняет устойчивость. Это создает узкие границы для новых инвестиций и тем самым для роста занятости.

5) Снижение предельной эффективности капитала Кейнс объясняет прежде всего значительной аккумуляцией капиталов. Далее, он огромное значение приписывает психологическому фактору. Рентабельность капитала, по Кейнсу, зависит от «перспективной выгоды», т. е. от видов капиталистов на будущие доходы. Наступление экономических кризисов он выводит из «кризиса доверия», из потери капиталистами веры в будущие доходы, из внезапного перехода от оптимистических иллюзий к пессимистическим настроениям.

6) Для объяснения устойчивости нормы процента Кейнс выдвигает свою теорию процента. Процент он рассматривает как чисто психологический феномен. В основе процента лежит, по его учению, особый психологический мотив, обозначаемый как «предпочтение ликвидности». Суть этого мотива выражается в стремлении удержать богатство в наиболее ликвидной, т. е. в денежной форме. Владелец денег неохотно расстается с этой формой богатства. Процент Кейнс рассматривает как компенсацию за отказ от этой наиболее ликвидной формы богатства. Чем сильнее «предпочтение ликвидности», тем выше норма процента. Наряду с этим норма процента, по Кейнсу, зависит от количества денег — увеличение их количества вызывает снижение нормы процента. Основной смысл теории процента Кейнса сводится к тому, чтобы показать, что процент имеет свои собственные источники, независимые от прибыли. Поэтому движение нормы процента не связано с движением нормы прибыли. Их самостоятельное движение делает возможной диспропорцию, которой Кейнс приписывает решающее значение.

7) В существовании слишком высокой нормы процента Кейнс видит важнейший источник экономических трудностей современного общества. Кейнс отвергает традиционную доктрину буржуазных экономистов о том, что высокая норма процента стимулирует сбережение, а тем самым общий объем инвестиций и занятости. Этой традиционной аргументации Кейнс противопоставляет свой ход рассуждений: высокая норма процента ограничивает рост общего объема инвестиций; это вызывает снижение занятости и дохода, что в свою очередь приводит к снижению и общей суммы сбережений.

8) Кейнс настойчиво подчеркивает огромный народнохозяйственный вред стремления к образованию денежных сбережений, не используемых в качестве новых инвестиций. Он указывает, что такие сбережения фактически означают потерю народного дохода, что реально возникающие сбережения должны равняться новым инвестициям. Такое уравнение осуществляется за счет сокращения прежде всего народного дохода, а затем — и общей суммы сбережений до уровня, соответствующего объему инвестиций.

9) Общий вывод Кейнса сводится к тому, что стихийная игра спроса и предложения, определяемая в первую очередь тремя психологическими факторами: склонностью к потреблению, предельной эффективностью капитала и «предпочтением ликвидности» — не обеспечивает достаточного размера потребительского спроса и новых инвестиций, соответствующих состоянию полной занятости. В отличие от учения кембриджской школы Кейнс утверждает, что нет автоматически саморегулирующегося капиталистического механизма, что нет автоматической самоликвидации безработицы на основе снижения заработной платы.

10) Отсюда Кейнс делает определенные практические выводы. Он выступает за то, чтобы государство осуществляло систему регулирующих мероприятий в области экономики, которые поощряли бы развитие инвестиций. Основу этих мероприятий должны составлять снижение процента и государственное регулирование инвестиций.

Изложенная выше «общая теория занятости» Кейнса

опирается на антинаучную методологию, насквозь проникнутую метафизикой и идеализмом. У Кейнса отсутствует исторический подход к рассмотрению экономических проблем. Установленные им положения он рассматривает как положения, действующие в любом обществе, на любой стадии исторического развития. Такой метафизический подход отразился на постановке проблемы занятости. Кейнс ставит проблему занятости вообще, а не применительно к капиталистическому способу производства. Неудивительно, что при такой внеисторической постановке у Кейнса выпало самое основное — понимание того, что безработица присуща капиталистическому способу производства, что она является его спутником. Такой внеисторический подход позволяет сделать ложный вывод, охотно подхваченный современными буржуазными реформаторами, о возможности ликвидации безработицы в рамках капиталистического способа производства. Такой внеисторический подход оказывается особенно удобным для того, чтобы обойти молчанием специфические противоречия, характеризующие период империализма и прежде всего политику монополий, ограничивающих производство с целью взвинчивания цен и получения сверхприбылей. Это замалчивание выдает с головой Кейнса как идеолога монополистического капитала.

Внеисторическая постановка Кейнсом теории занятости тесно связана с его идеалистическим методом, поскольку он пытается вывести экономические законы из неизменных свойств человеческого сознания. Отсюда — отмеченный выше примат психологических факторов. Отсюда — характеристика всех важнейших экономических категорий, в том числе и капиталистической прибыли, как чисто психологических феноменов. В качестве главной экономической силы у Кейнса выступает «психологическая характеристика человеческой природы». Самую необходимость сохранения капиталистического способа производства он выводит из якобы свойственной современному человеку «страсти приобретательства». Так, например, он пишет: «Хотя в идеальном обществе люди, может быть, и будут так обучены, вдохновлены или воспитаны, чтобы не чувствовать интереса к выигрышу, все же мудрое и

благоразумное государственное руководство должно дать возможность вести игру в соответствии с установленными правилами и ограничениями до тех пор, пока средний человек или хотя бы значительная часть общества остаются сильно подверженными страсти приобретательства». Как видим, Кейнс разделяет весьма выгодную для буржуазии философию. С помощью последней легко оправдать любую форму классового угнетения.

Как мы отметили выше, Кейнс весьма беззаботно относится к важнейшим историческим условиям развития производства. Зато он всячески подчеркивает значение самых пустяковых психологических моментов. «Оценивая перспективы инвестиций, — пишет Кейнс, — мы должны поэтому принимать во внимание нервы, склонность к истерии и даже несварение желудка и реакцию на перемену погоды у тех, от самопроизвольной деятельности которых они, главным образом, зависят». В действительности все эти психологические факторы имеют чисто производный характер — они целиком обусловлены экономическими законами, они отображают лишь, как последние преломляются в сознании капиталиста и его агентов. Поэтому эта методология, основанная на подчеркивании психологических факторов, неизбежно обрекает Кейнса на скольжение по поверхности, закрывая возможность вскрытия подлинных причин экономических процессов.

Весьма отчетливо эти особенности методологии Кейнса — внеисторический подход и идеалистическая точка зрения — выступают в его учении о «склонности к потреблению». Кейнс сконструировал «основной психологический закон», выражающийся в том, что «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход». В самой характеристике этого «закона» совершенно отсутствует указание на связь его с особенностями капиталистического способа производства. Кейнс указывает, что это положение «можно принять в качестве основного психологического закона для любого современного общества». Из этой цитаты логически вытекает вывод, что, по Кейнсу, его «закон» в одинаковой мере применим к социалистическому обществу, как и к капиталистическому. Продолжая дальше,

Кейнс должен был прийти к выводу, что недопотребление есть вечная тенденция, характерная для любого общества.

Основной порок учения Кейнса о «склонности к потреблению» заключается в замалчивании классовой природы потребления в буржуазном обществе. Он устанавливает единый закон потребления для всех классов, забывая о том, что потребление рабочих имеет совершенно другую природу, нежели потребление капиталистов. Потребление рабочих подчинено закону стоимости рабочей силы, относительного и абсолютного обнищания. Между тем потребление капиталистов определяется размерами прибавочной стоимости, которые обеспечивают капиталистам увеличение роскоши при одновременном росте накопления капитала. Вместо качественного различия в условиях потребления отдельных классов буржуазного общества Кейнс устанавливает лишь количественные различия по удельному весу процента сберегаемого дохода.

Такое же замалчивание классовых отношений характерно и для трактовки Кейнсом «склонности к сбережению». Он совершенно обходит решающий факт, что в буржуазном обществе «склонность к сбережениям» обусловлена накоплением в руках капиталистов огромных масс прибавочной стоимости. Между тем Кейнс рассматривает «склонность к сбережениям» как стимул, свойственный всем классам общества.

Кейнс старается замолчать классовый характер потребления, но тем не менее его учение о «склонности к потреблению» преследует определенные классовые задачи. Кейнс словесно выступает за рост личного потребления, но в действительности он является сторонником не всякого роста личного потребления. Во всяком случае он никак не может согласиться с ростом потребления рабочего класса. Рекомендуемая Кейнсом система инфляционистских мероприятий никак не может способствовать увеличению покупательной силы рабочих. Фактически смысл кейнсовских предложений сводится к поощрению расточительного потребления господствующих классов. Не случайно Кейнс считал нужным поднять на щит таких реакционных идеологов расточительного потребления, как

Мальтус. Кейнс считает необходимым поощрять всякие виды потребления, хотя бы самые расточительные и парадоксальные. Он доходит до того, что считает оправданным даже такой абсурд, как организацию массовых работ по раскопкам предварительно зарытых в разных местах банкнот. Он видит особое преимущество древнего Египта в такой «производительной» деятельности, как ... строительство пирамид.

Нужна ли более яркая иллюстрация глубокого падения современной вульгарной экономии, ревностно отстаивающей самые паразитические и бессмысленные формы потребления!

Центральным пунктом «теории занятости» Кейнса является положение о решающей роли инвестиций в определении общего объема занятости. Для установления полной занятости инвестиции должны установиться на таком уровне, который компенсировал бы недостаточный рост потребительского спроса в силу отмеченного выше психологического «закона». «Для оправдания любого данного уровня занятости необходимы текущие инвестиции, достаточные для того, чтобы поглотить излишек совокупной продукции над тем, что общество желает потреблять при данном уровне занятости».

Эта концепция основана на совершенно лживом представлении о взаимоотношении производства и потребления. По существу, Кейнс стоит на позициях пресловутой теории воспроизводства Туган-Барановского, который утверждал, что, «невзирая на абсолютное сокращение общественного потребления, не возникает никаких трудностей для реализации общественного продукта. Расширение производства, производительное потребление средств производства заменяет собой человеческое потребление, и все идет так гладко, как будто не хозяйство было средством удовлетворения потребностей человека, а человек был средством удовлетворения потребностей хозяйства»¹.

Кейнс показывает только одну сторону связей между инвестициями и потреблением. Он подчеркивает, что рост

¹ М. И. Туган-Барановский, Периодические промышленные кризисы, стр. 194, 1923 г.

инвестиций означает вовлечение в производство дополнительных рабочих, приводя тем самым к увеличению занятости, народного дохода и потребления. Эту сторону воздействия роста инвестиций Кейнс всячески выпячивает и резко преувеличивает. Он особенно подчеркивает тот факт, что первоначальное увеличение занятости, вызванное новыми инвестициями, обуславливает дополнительный рост занятости в связи с необходимостью удовлетворения спроса дополнительных рабочих. Этот коэффициент дополнительного роста занятости выражается в так называемом мультипликаторе, о котором говорилось выше. По подсчетам Кейнса, «мультипликатор», например, в Соединенных Штатах равен приблизительно двум с половиной, т. е. если вовлечь в производство определенное количество рабочих, получающих заработную плату в один млн. долл., то это даст возможность вовлечь в производство еще несколько большее количество рабочих в результате роста общественного спроса и необходимости соответствующего роста производства.

Под влиянием Кейнса современные буржуазные экономисты увлекаются подсчетами этого «мультипликатора», переоценивая его значение. Эта переоценка основана прежде всего на игнорировании роли высокого органического строения капитала. Спрос дополнительных рабочих легко может быть покрыт за счет действующих предприятий и часто без увеличения численности рабочих. При наличии большой недогрузки капитала, при наличии больших товарных запасов, для удовлетворения спроса дополнительных рабочих не потребуются расширения действующих предприятий и строительства новых. Только вовлечение в производство очень большого числа дополнительных рабочих может дать толчок для сколько-нибудь заметного расширения производства предметов потребления. Но при современном уровне механизации возможности увеличения переменного капитала весьма ограничены. Для того чтобы обеспечить большое увеличение занятости при организации общественных работ, следовало бы отказаться от современной техники, ограничиться ручными методами производства, что предлагали некоторые «теоретики» в годы кризиса 1929—1933 гг., объявившие войну технике.

Переоценив очень сильно одну сторону связей производства и потребления, Кейнс совершенно обходит другую сторону этих связей, выражающуюся в том, что новые инвестиции приводят к такому расширению производства предметов потребления, которое неизбежно упирается в узкий потребительский базис, обусловленный антагонистическими отношениями распределения буржуазного общества. Кейнс совершенно замалчивает, что рост инвестиций приводит к обострению противоречия между производством и потреблением. Кейнс обошел этот основной вывод потому, что он вообще замалчивает тенденцию капиталистического производства к безграничному росту. Напротив, он сконцентрировал все свое внимание на том, чтобы показать, что инвестиции развиваются слишком вяло, недостаточными темпами, что у капиталистов нет достаточных стимулов к инвестированию. Вместо того чтобы заняться изучением действительных границ капиталистического производства и реализации продукта, Кейнс перенес всю проблему в совершенно другую плоскость, занявшись рассмотрением мотивации предпринимателя, рассмотрением конфликта между «предпочтением ликвидности» и стимулом к инвестициям. При такой постановке анализ оказался поставленным на голову — рассмотрение противоречия между колоссальным ростом производственных возможностей капитализма и относительным сокращением платежеспособного спроса со стороны миллионных масс трудящихся подменяется всякими рассуждениями о производных отраженных формах этих противоречий в сознании капиталистических агентов.

Учение Кейнса о границах роста инвестиций основано на положении, что предприниматель расширяет свои инвестиции до тех пор, пока предельная эффективность капитала снижается до уровня нормы процента. «Действительная величина текущих инвестиций будет возрастать до тех пор, пока не останется больше никаких видов капитального имущества, для которых предельная эффективность превышала бы существующую норму процента». Это положение должно быть отвергнуто. Оно основано на ряде неправильных предпосылок. Во-первых, оно исходит из того, что предприниматель применяет

исключительно ссудный капитал. В действительности же самая возможность использования ссудного капитала обусловлена наличием собственного капитала. Поэтому вопрос об уровне ссудного процента имеет подчиненное значение для предпринимателя. Во-вторых, это положение исходит из пресловутого закона убывающей производительности, согласно которому с увеличением капитала его «производительность», или эффективность, снижается. Если отбросить этот надуманный «закон», то остается совершенно непонятным, почему предельная эффективность должна опуститься до уровня нормы процента. В-третьих, это положение основано на полном игнорировании капиталистических монополий. Схема Кейнса совершенно не учитывает рестрикционистскую политику монополий. Из этой схемы совершенно выпал вопрос о монопольных сверхприбылях.

В действительности объем инвестиций определяется общими условиями воспроизводства общественного капитала. Так, например, во время депрессии ссудный процент стоит на низком уровне и, хотя он ниже средней нормы прибыли, тем не менее объем инвестиций очень ограничен в силу низких цен на товары и неблагоприятных условий реализации последних.

Кейнс чрезмерно переоценил роль ссудного процента как фактора, лимитирующего объем инвестиций. В этом сказывается характерная для буржуазных экономистов точка зрения о примате кредитного фактора.

«Общая теория занятости» Кейнса, далее, покоится на совершенно неправильном его представлении о факторах, определяющих как норму прибыли (так называемую предельную эффективность капитала), так и норму процента.

Кейнс не занимается проблемой источника прибыли. В данной работе он только мимоходом затрагивает этот вопрос. Основу того, что капитал приносит доход, превышающий издержки его возмещения, Кейнс усматривает в редкости капитала. Отсюда вытекает одна из его руководящих идей о том, что с увеличением капитала снижается его эффективность или прибыльность. Кейнс видит ключ трудностей, переживаемых капитализмом, в чрезмерном накоплении капитала. Он делает поистине сногшибательный вывод,

что в обществе, вооруженном современной техникой, в результате колоссальной аккумуляции капиталов, предельная эффективность капитала может быть доведена в течение одного поколения до нуля. «Если я прав, — пишет он, — полагая, что сравнительно легко создать капитальные блага в таком изобилии, чтобы предельная эффективность капитала была равна нулю, это могло бы стать наиболее благоразумным методом постепенного избавления от многих отталкивающих черт капитализма. Стоит немного подумать, чтобы понять, какие огромные социальные изменения произошли бы в результате постепенного исчезновения нормы прибыли на накопленное богатство». Вот какую радужную картину рисует Кейнс. Это — новый вариант теории автоматической самоликвидации капиталистической прибыли в результате фантастического изобилия капитала.

Весь этот более чем удивительный прогноз построен на песке. Дело в том, что Кейнс совершенно обходит центральную проблему об источнике прибыли. Поэтому остается открытым вопрос о том, почему рост капитала обуславливает сокращение или во всяком случае замедленный рост массы прибыли. Кейнсу остается лишь апеллировать к пресловутой редкости капитала, к тому, что редкость капитала снижается в результате его аккумуляции. Совершенно очевидно, что ссылка на редкость капитала ничего не объясняет. Редкость — это относительное и субъективное понятие, не имеющее никакого отношения к процессу образования прибавочной стоимости. Ссылка на редкость ставит своей целью лишь замаскировать классовые отношения, эксплуатацию рабочего класса.

Наряду с общей суммой накоплений Кейнс придает большое значение психологическим факторам в определении эффективности или рентабельности капитала. В этом вопросе он продолжает самые худшие традиции вульгарной экономии. Новшество Кейнса состоит в том, что рентабельность капитала он ставит в зависимость от оценки капиталистом возможного в будущем дохода. Расчеты капиталиста на будущее, его оценка перспектив развития, его надежды, страхи, ожидания и т. д. превращаются в самостоятельную силу, определяющую движение доходов

предприятий. Смена оптимистических иллюзий пессимистическими настроениями рассматривается как первопричина циклических колебаний. Одну из основных причин экономических трудностей Кейнс усматривает в «кризисе доверия», в ослаблении среди предпринимателей духа жизнерадостности и «самопроизвольного оптимизма». Итак, психология предпринимателя снова выступает на теоретическую авансцену в качестве своеобразного *deus ex machina*. Человеческая природа снова объявляется последней инстанцией в теоретическом объяснении.

Выпячивание чисто психологических факторов очень сильно сказывается в теории цикла Кейнса. По его учению, циклические колебания находятся в зависимости от колебаний склонности к потреблению и предпочтения ликвидности, но решающее влияние оказывают изменения в предельной эффективности капитала. В фазе подъема предприниматели, несмотря на появление неблагоприятных симптомов, одержимы еще оптимистическими иллюзиями. Зато тем острее разочарование, которое выливается в форму глубокой паники. Настроения чрезмерного оптимизма сменяются настроениями чрезмерного пессимизма. Корни таких резких колебаний следует искать, по Кейнсу, в особенностях человеческого характера, в присущей ему неустойчивости и склонности к увлечениям в ту или другую сторону. «Даже оставляя в стороне неустойчивость, возникающую в результате спекуляции, приходится считать еще с неустойчивостью, проистекающей из определенной черты человеческой природы, выражающейся в том, что наша положительная деятельность в большей степени зависит от самопроизвольного оптимизма, чем от математического расчета, основанного будь то на моральных, гедонистических или экономических принципах». Итак, в конце концов, все сводится к особенностям психической организации человека: если бы человек имел другую психическую организацию, то процесс воспроизводства получил бы совершенно иную форму.

Остается лишь непонятной одна «мелочь» — почему капиталистический цикл возникает лишь в XIX в., почему с развитием капитализма происходит обострение экономических кризисов, почему в эпоху общего кризиса капи-

тализма наблюдается деформация цикла? Ведь человеческая природа, к которой апеллирует Кейнс, не подвергается таким быстрым изменениям. Учение Кейнса уводит от подлинного изучения капиталистического цикла.

Вопрос о низкой эффективности капитала является решающим звеном во всей концепции Кейнса. Но эта проблема, как мы видим, не разрешена, а только безнадежно запутана им.

Другим важным звеном в концепции Кейнса является относительная устойчивость высокой нормы процента. Для объяснения этого факта Кейнс выдвигает свою теорию процента. Согласно этой теории, как мы видели, уровень процента находится в зависимости от двух факторов: от «предпочтения ликвидности» и от количества денег в обращении. Процент изменяется в прямом отношении к степени «предпочтения ликвидности» и в обратном — к количеству денег.

Для того чтобы «обосновать» свою теорию процента, Кейнс пускается в столь излюбленную для буржуазных экономистов сферу биржевой спекуляции. Он делит всю денежную массу на две части: на M_1 — деньги, обслуживающие «деловые операции», т. е. операции капиталистических предприятий, и M_2 , т. е. деньги, обращающиеся в сфере биржевой спекуляции. Влияние роста денежной массы на процент, по Кейнсу, сказывается прежде всего через M_2 . Увеличение M_2 создает возможности роста кредитования биржевой спекуляции. Это вызывает увеличение спроса на ценные бумаги и повышение их курса. Курс последних находится, как известно, в обратном отношении к ссудному проценту. Так, увеличение M_2 отражается в снижении процента.

Вот на какой шаткой основе зиждется теория процента Кейнса. В этой теории отсутствует основная, стержневая категория капиталистического кредита — категория ссудного капитала. Все свое внимание Кейнс концентрирует в сфере биржевой спекуляции. Движение денежных ссуд выступает у него независимо от процесса капиталистического воспроизводства, независимо от движения производительного капитала. Рассматривая процент как чисто «монетарный феномен», Кейнс тем самым полностью

отрывает процент от прибыли, продолжая худшие традиции вульгарной экономии.

Кейнс оперирует с абстрактным понятием спроса на деньги, лишенным всякой исторической определенности. Такой спрос может преследовать потребительские цели. Он может исходить от самых различных агентов производства, в том числе и от мелких самостоятельных товаропроизводителей, не втянутых еще в капиталистическое производство. Точно так же лишено всякой исторической определенности и кейнсовское определение предложения ссуд.

Полностью оторвав процент от прибыли, Кейнс тем самым совершенно закрыл для себя возможность объяснения источника процента. Он бессилен ответить на вопрос о том, в какой сфере и как создается процент. Единственное объяснение, которое он дает, сводится к ссылке на психологический фактор предпочтения ликвидности. Но каким образом этот психологический фактор может создать какую-то новую стоимость, принимающую форму процента, остается секретом Кейнса.

Совершенно несостоятельна попытка Кейнса установить зависимость между изменениями уровня процента и количества денег. Тут особенно отчетливо сказался основной методологический порок его теории процента — отождествление движения кредита с движением денег, связанное с игнорированием ссудного капитала. Предложение ссудных капиталов имеет свои закономерности, вытекающие из особенностей кругооборота капитала, из условий, вызывающих высвобождение некоторых частей капитала. Эти условия могут модифицироваться в зависимости от хода воспроизводства основного капитала и от ряда других моментов процесса воспроизводства. Так, например, в фазе депрессии, когда нет благоприятных условий для обновления и расширения основного капитала, предложение ссудных капиталов расширяется, поскольку продолжается процесс высвобождения определенных частей капитала. Этот рост предложения ссудных капиталов не находится ни в какой связи с изменением массы денег в обращении.

Далее, спрос на ссудный капитал в значительной степени зависит от состояния коммерческого кредита, которое, в свою очередь, находится в тесной зависимости от

общего хода воспроизводства общественного капитала. Резкое сокращение коммерческого кредита в фазе кризиса вызывает увеличение спроса на ссудный капитал, что, в свою очередь, ведет к дальнейшему повышению процента. Эти изменения коммерческого кредита опять-таки не связаны непосредственно с изменением массы денег.

Маркс в III томе «Капитала» с исчерпывающей полнотой показал, что «масса этого ссужаемого капитала отлична и независима от массы обращающихся денег»¹.

Теория процента Кейнса преследует две задачи. Во-первых, она стремится показать отрицательную роль высокой нормы процента в народнохозяйственном развитии. Кейнс стремится показать, что в основе процента лежит стремление к тому, чтобы держать капиталы в денежной форме, т. е. в форме, не пригодной непосредственно для производства и тем самым бесплодной. Чем сильнее стимул «предпочтения ликвидности», тем с большим трудом идут капиталы в производство. Отсюда Кейнс делает вывод, что надо максимально снижать процент. Дешевый кредит рассматривается как главный рычаг осуществления расширенного воспроизводства.

Во-вторых, Кейнс стремится показать возможность регулирования процента. Уровень процента он ставит в зависимость от массы денег в обращении. С возрастанием последней уровень процента должен снижаться. Отсюда Кейнс делает вывод, что руководящие кредитные учреждения, регулируя количество денег, располагают важнейшим рычагом для воздействия на процент.

Требование Кейнса о снижении процента находится в полном согласии с его основной классовой установкой укрепления позиций монополий. Огромная концентрация капиталов, находящихся в распоряжении монополий, а также самый факт сращивания промышленного и банковского капитала создает для финансовых магнатов исключительные возможности использования капиталистического кредита. В этих условиях снижение процента позволяет финансовой олигархии еще более бесцеремонно пользоваться всеми высвободившимися средствами и сбе-

¹ К. Маркс, Капитал, т. III, стр. 358, 1932 г.

режениями, накопившимися в буржуазном обществе. Проповедуемая Кейнсом «эвтаназия» (т. е. естественное отмирание) рантье фактически означает открытую или прикрытую экспроприацию финансовыми магнатами капиталов мелких и средних капиталистов, выступающих в роли односторонних представителей денежного капитала.

В 18-й главе своей книги Кейнс дает сжатое резюме «общей теории занятости». Он делит все экономические факторы на: а) исходные данные, принимаемые за постоянные и неизменные, б) независимые переменные и в) зависимые переменные. К исходным данным он относит квалификацию и количество имеющейся рабочей силы, количество и качество наличных средств производства, существующую технику, степень конкуренции, вкусы и привычки потребителей, тяжесть труда, а также социальную структуру. К независимым переменным он в первую очередь относит три психологических фактора: склонность к потреблению, предпочтение ликвидности и предельную эффективность, под которой он имеет в виду психологическую оценку будущей выгоды от капитального имущества. Затем к этой группе независимых переменных Кейнс причисляет еще единицу заработной платы, поскольку он выражает все экономические категории в этой единице измерения, и количество денег, поскольку последнее, по его учению, определяет уровень процента, играющего столь важную роль в экономической системе Кейнса. В качестве определяемых величин или зависимых переменных у Кейнса выступают объем занятости и национальный доход, измеряемый в единицах заработной платы.

В этом резюме очень отчетливо выступают особенности порочной, антинаучной методологии Кейнса.

Во-первых, его методология статична. Он отвлекается от всяких производственно-технических и социально-экономических изменений. Он исходит из предпосылки о неизменности технического уровня, концентрации производства и социально-экономической структуры производства в целом. «Это не означает, — пишет Кейнс, — что мы считаем все эти факторы неизменными. Это лишь означает, что в данном месте и в данной связи мы не рассматриваем и не учитываем влияний и последствий, вы-

зываемых их изменениями». Но это означает, что Кейнс абстрагируется от такого решающего процесса в образовании промышленной резервной армии, как рост органического строения капитала, неразрывно связанный с техническим прогрессом. Кейнс совершенно обходит то обстоятельство, что рост спроса на рабочую силу значительно отстает от роста общественного спроса на средства производства, что рост инвестиций отнюдь не обеспечивает соответствующего роста занятости, что развитие техники и повышение производительности труда в условиях капитализма способствует росту безработицы.

Во-вторых, Кейнс сохраняет верность субъективной теории, придавая решающее значение трем психологическим факторам. Выше мы отметили, что эти психологические факторы или надуманы или имеют чисто производный характер. Следовательно, ссылка на эти факторы ничего не может объяснить в образовании безработицы.

В-третьих, Кейнс, пытаясь объяснить массовую безработицу в современных условиях, т. е. в условиях общего кризиса капитализма, совершенно отвлекается от анализа современного капитализма. Вполне понятно, что Кейнс ничего не говорит об общем кризисе капитализма. Отрицание общего кризиса капитализма характерно для всех буржуазных экономистов. Но Кейнс ничего не говорит о капиталистических монополиях, о финансовом капитале, хотя в настоящее время даже буржуазная литература не может обходить эти категории.

В-четвертых, Кейнс отвлекается от основного классового противоречия капитализма, отбрасывая решающую для капитализма категорию прибавочной стоимости. В качестве самостоятельной «независимой переменной» Кейнс выделяет единицу заработной платы. Но вопрос о заработной плате ставится вне связи с вопросом о капиталистической прибыли. И это вполне понятно, ибо Кейнс исходит из вульгарной теории, что уровень цен непосредственно определяется заработной платой. Тем самым предполагается, что рост заработной платы вызывает не падение прибыли, а повышение цен.

В-пятых, Кейнс превращает вульгарную количественную теорию денег в один из исходных пунктов своего ана-

лиза. Выделение количества денег как одного из факторов, определяющих общий объем занятости, создает базис для прожектерских рецептов, выдвигающих кредитно-денежные эксперименты в качестве важнейшего метода разрешения социально-экономических противоречий.

Буржуазия пытается найти выход из экономических кризисов путем создания инфляционной конъюнктуры. Кейнс старается подвести теоретический базис под эти попытки и обосновать возможность использования инфляции как фактора оживления конъюнктуры. С этой целью он вносит свои поправки в традиционную в буржуазной литературе количественную теорию денег. Увеличение количества денег в обращении, согласно этой концепции, может оказывать различное влияние, в зависимости от того, достигнута или нет полная занятость. Если последняя осуществлена, если налицо полное использование всех производственных ресурсов, если нет возможности расширить предложение товаров, то увеличение количества денег в обращении может иметь своим непосредственным результатом лишь рост спроса и соответственно повышение цен. Этот случай Кейнс характеризует как «абсолютную инфляцию». При отсутствии полной занятости увеличение количества денег в обращении может привести, по Кейнсу, к иным результатам. Оно может стимулировать расширение производства и, соответственно, предложение товаров. Цены могут оставаться на прежнем уровне, и если даже произойдет рост цен, то этот рост будет отставать от темпов увеличения денежной массы.

Кейнсу понадобилось это рассуждение для того, чтобы, так сказать, реабилитировать инфляционистские методы и преодолеть острую вражду, которую массы питают к этим методам. Кейнсу важно показать, что в известных границах инфляция не представляет опасности в народно-хозяйственном смысле, что увеличение денежной массы может быть использовано для стимулирования роста производства. Однако на практике нельзя определить границы этой «безвредной» инфляции. Денежное обращение в буржуазных странах имеет свои законы, против которых бессильны государственные деятели. Богатейшая практика денежного обращения буржуазных

стран дает нам многочисленные иллюстрации бессилия государственных деятелей приостановить инфляцию на каком-то «разумном» уровне.

* * *

Выше мы отметили, что у Кейнса открытая апология капитализма сочетается с элементами социальной демагогии. Последняя выражается в том, что кое-где Кейнс выступает в роли «критика» капиталистической экономики. Но, как буржуазный апологет, Кейнс старается свести эту «критику» капитализма к указаниям на несущественные «изъяны существующей хозяйственной системы». Так, например, в работе Кейнса можно встретить немало критических замечаний по адресу биржевых спекулянтов. «Нельзя сказать, — пишет он, — будто спекуляция всегда преобладает над предпринимательством. Однако по мере того, как улучшается организация рынков инвестиций, опасность преобладания спекуляции возрастает». «На бирже, — указывает Кейнс, — оценки складываются под воздействием, с одной стороны, невежд, а с другой — профессиональных спекулянтов, интересующихся не столько действительными инвестициями, сколько стремлением нажиться на биржевой игре». «Спекулянты, — пишет он, — не причиняют большого вреда, если они остаются пузырями на поверхности устойчивого потока предпринимательства. Но положение становится серьезным, когда предпринимательство становится пузырем в водовороте спекуляции. Когда капитальное строительство в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ждать хороших результатов». Но эти критические замечания не должны вводить нас в заблуждение. Кейнс критикует лишь некоторые капиталистические институты, играющие подчиненную роль, оставив в стороне командные позиции финансового капитала.

Для Кейнса весьма характерно, — и в этом особенно отчетливо проявляется антинаучный характер его учения, — что он не считает безработицу законом капитализма. «Мы не должны отсюда заключать, — пишет он, — будто это убогое существование, определяемое «естественными» тенденциями, т. е. тенденциями, которые, по всей вероят-

ности, будут действовать неопределенно долго при отсутствии специальных мер, направленных на то, чтобы выправить их, вытекает из неизбежных законов. Неограниченное господство вышеуказанных условий — это факт, установленный при наблюдении над миром, каков он есть или каким был до сих пор, а вовсе не непоколебимый принцип, не поддающийся изменению». Итак, все сводится к тому, что до сих пор не было специальных мер, направленных на то, чтобы выправить недостатки капиталистической системы. Капитализм можно «лечить», «выправить» его недостатки, реорганизовать — в этом основной вывод кейнсовской теории.

Суть методов «лечения» капитализма, рекомендуемых Кейнсом, сводится к укреплению и дальнейшему расширению государственного монополистического капитализма. Кейнс подчеркивает «жизненную необходимость создания централизованного контроля в вопросах, которые ныне, в основном, предоставлены частной инициативе». «Учреждение централизованного контроля, необходимого для обеспечения полной занятости, — пишет он, — потребует, конечно, значительного расширения традиционных функций правительства». «Государство... будет брать на себя все большую ответственность за прямую организацию инвестиций». При этом Кейнс считает нужным подчеркнуть, что все эти мероприятия не должны задевать святая святых — частную капиталистическую собственность. «Не собственность на орудия производства существенна для государства», — демонстративно заявляет он. С редкой откровенностью Кейнс указывает, что основной целью предлагаемых им мероприятий является укрепление и спасение частнокапиталистических предприятий. «Хотя расширение функций правительства в связи с задачей координации склонности к потреблению и побуждения инвестировать показалось бы публицисту XIX века или современному американскому финансисту ужасающим потрясением основ индивидуализма, я, наоборот, защищаю его как единственно практически возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм и как условие для успешного функционирования индивидуальной инициативы».

В порядке «лечения» капитализма Кейнс считает нужным возложить на буржуазное государство совершенно несвойственную ему функцию координирования потребления и накопления, а также определения объема инвестиций и распределения их по разным отраслям. «Если бы,— пишет он,— государство могло определять общий объем ресурсов, посвященных увеличению средств производства и основных ставок вознаграждения владельцев этих ресурсов, этим было бы достигнуто все, что необходимо».

Как типичный апологет капитализма, Кейнс сознательно замалчивает вопрос о классовой природе буржуазного государства. Он замалчивает очевидный факт, что современное империалистическое государство является исполнительным комитетом по делам монополий. Практические предложения Кейнса об усилении государственного «контроля» над экономикой могут иметь лишь один результат — усиление гнета финансовой олигархии на основе использования государственных средств. Как показал опыт первой и второй мировых войн, когда государственно-капиталистическая тенденция особенно усилилась, «регулирующие» мероприятия буржуазных государств прежде всего привели к созданию гарантированного рынка для монополий, получающих всегда львиную долю правительственных заказов. В США во время второй мировой войны три четверти стоимости всех военных заказов были сконцентрированы в руках сотни капиталистических корпораций. «Регулирующие» мероприятия, рекомендуемые Кейнсом, на практике означают перекачку государственных средств, полученных от налогоплательщиков, в карман монополий. Эта «узаконенная система казнокрадства», по выражению Ленина, является источником огромного роста прибылей монополий. В этом росте прибылей — основной смысл подобного рода «регулирующих» мероприятий. Как указывает т. Вознесенский, «жалкие попытки «планировать» экономику в США терпят крах, как только они выходят за рамки содействия монополистам в получении прибыли»¹.

¹ Н. Вознесенский, Военная экономика СССР в период Отечественной войны, стр. 31, Госполитиздат, 1947 г.

Подлинное управление общественным производством, действительный контроль над народным хозяйством неосуществимы в капиталистическом обществе. Подобного рода мероприятия несовместимы с капиталистической анархией производства. Как указывает Н. А. Вознесенский, «принципиальное отличие планирования народного хозяйства СССР от «планирования» национального хозяйства в зарубежных капиталистических странах заключается в том, что в Советском Союзе планирование опирается на общественный способ производства. Здесь народ, организованный в Советском государстве, овладел общественными законами развития; планирование экономики научно обосновано и имеет силу закона. «Планирование» же в зарубежных капиталистических странах, основанное на господстве частной собственности на средства производства, является пожеланием, не опирающимся на какие-либо действительные экономические силы»¹.

Сама аргументация Кейнса в защиту «регулирования» экономики построена так, что все эти мероприятия выступают лишь как благие пожелания.

Не случайно в решающих пунктах, когда Кейнс подходит к обоснованию своего главного практического вывода, он ограничивается лишь морализированием и ссылками на то, что должно сделать. «Ясно, что мир больше не потерпит безработицы», — пишет он. Показав вредное влияние спекуляции, Кейнс делает следующий вывод: «В условиях *laissez faire* вряд ли поэтому можно избежать широких колебаний в размерах занятости без далеко идущих изменений в психологии рынка инвестиций, таких изменений, ожидать которых нет оснований. Я заключаю отсюда, что регулирование объема текущих инвестиций нельзя безопасно оставлять в частных руках».

В основе такого рода рассуждений лежит идеалистическое представление о том, что идеи управляют миром, весьма отчетливо выраженное на заключительных страницах книги. «Идеи экономистов и политических мыслителей, — пишет Кейнс, — и тогда, когда они правы, и

¹ Н. Вознесенский, Военная экономика СССР в период Отечественной войны, стр. 184, Госполитиздат, 1947 г.

тогда, когда они ошибаются, более могущественны, чем обычно думают. В действительности мир почти этим только и управляется». «Рано или поздно, именно от идей, а не от корыстных интересов исходит опасность как для блага, так и для зла».

Вряд ли есть необходимость подвергать критике эту давно раскритикованную, насквозь идеалистическую концепцию. Мы хотели лишь отметить антинаучную базу, на которой покоится концепция «регулируемого хозяйства» Кейнса.

Эта концепция «регулируемого хозяйства» прежде всего подчинена задаче использования всей мощи буржуазного государства и различных мероприятий экономической политики в интересах наступления буржуазии на жизненный уровень рабочего класса. Подлинная классовая подоплека кейнсовской программы особенно отчетливо выступает при рассмотрении им проблемы заработной платы. Не случайно Кейнс «единицу заработной платы» рассматривает как одну из независимых переменных, определяющих объем занятости. Полная занятость должна вызвать рост заработной платы, который угрожает серьезной инфляцией, — это опасение играет крупную роль в рассуждениях Кейнса. Но он считает нужным подчеркнуть, что рост заработной платы начинается еще до наступления полной занятости и что этот рост создает серьезные трудности для достижения последней. Отсюда следует вывод, что даже для неполной ликвидации безработицы необходимо регулирование заработной платы в интересах капиталистов, принудительное запрещение ее увеличения.

Кейнс, стремясь сохранить видимость академического беспристрастия, остерегается откровенно формулировать свои выводы, но из целого ряда мест его книги видно, какое положительное значение он приписывает удержанию заработной платы на низком уровне. Восхваляя мудрость меркантилистов, Кейнс пишет: «Был определенный смысл в их постоянных заботах о снижении нормы процента с помощью законов против ростовщичества... путем поддержания на определенном уровне внутреннего запаса денег и ограничения роста единицы

заработной платы». Перечисляя различные преимущества XIX в. по сравнению с XX, Кейнс, в частности, в качестве одного из преимуществ отмечает тот факт, что «индивидуальные группы предпринимателей были достаточно сильны, чтобы не допустить слишком быстрого роста единицы заработной платы по сравнению с эффективностью производства». Очевидно, слабость рабочего движения, по Кейнсу, выступает как одно из благоприятных условий высокого объема занятости.

Своеобразие теории Кейнса сводится к тому, что он выступает против снижения денежной заработной платы. Он считает, что имеются методы, более удобные для решения задачи повышения рентабельности предприятий. Понижение денежной заработной платы, с точки зрения Кейнса, могло бы послужить эффективным методом для увеличения занятости, если бы оно было произведено одновременно во всех предприятиях и отраслях. Но снижение заработной платы обычно производится не одновременно, а растягивается на определенный период, иногда весьма длительный. При этих условиях у отдельных капиталистов не будет уверенности в том, что снижение заработной платы уже закончилось. Надежда на то, что в дальнейшем заработная плата будет снижаться, удержит капиталиста от инвестиций в настоящее время, поскольку он предпочтет сделать их при более благоприятной ситуации.

Объем занятости, по Кейнсу, находится в зависимости от уровня реальной, а не денежной заработной платы. Поэтому вопросам реальной заработной платы он приписывает решающее значение. При этом, как мы выше видели, он исходит из того, что денежная и реальная заработная плата движутся в противоположных направлениях. Недостаток методов снижения денежной заработной платы он видит в том, что они не обеспечивают снижения реальной заработной платы и даже могут привести к ее повышению. Иными словами, Кейнс предпочитает прямому нажиму на рабочих в форме денежной заработной платы косвенные методы, которые должны привести к снижению реальной заработной платы, например путем инфляции. Наиболее выгодное решение он видит в поли-

тике умеренного роста цен, которая фактически означает снижение реальной заработной платы. Такая политика имеет, с его точки зрения, то преимущество, что она вызывает значительно меньше сопротивления со стороны рабочих.

Оба метода, выдвигаемые буржуазными экономистами для наступления на жизненный уровень рабочих, — непосредственное снижение денежной заработной платы и инфляционистская политика, предложенная Кейнсом, — преследуют общие классовые задачи. Но между этими методами существует принципиальное различие с точки зрения использования государства в экономической жизни. Снижение денежной заработной платы может быть осуществлено непосредственно отдельными предпринимателями, без прямого участия государственных органов. Между тем система мероприятий по активизации спроса и росту цен, в частности при помощи кредитно-денежных мероприятий, предлагаемая Кейнсом, предполагает активное вмешательство государства в экономическую жизнь. Метод наступления на жизненный уровень рабочего класса, рекомендуемый Кейнсом, с одной стороны, неразрывно связан с государственно-монополистическим капитализмом, а с другой — составляет одну из важнейших его задач.

Государственно-монополистический капитализм, составляющий основное содержание учения Кейнса о «регулируемом хозяйстве», тесно связан с ростом милитаризма. Он используется прежде всего для военной подготовки, для мобилизации всех хозяйственных ресурсов на нужды войны, он получает свое наибольшее развитие именно во время войны. Кейнсовская концепция «регулируемого хозяйства» представляет особую ценность для «обоснования» всяких программ милитаризации хозяйства.

Развитие военного хозяйства еще в мирное время и разжигание новых войн буржуазные экономисты рассматривают как наиболее действенный метод борьбы с кризисами. Использование войны и военной подготовки как «отдушины» для кризисов и массовой безработицы составляет один из основных, хотя часто скрываемых, мотивов военного пси-

хоза, раздуваемого в настоящее время в англо-американской печати. Сам Кейнс в одной из своих статей, посвященных США, писал, что в этой стране, при наличии гигантского производственного аппарата и колоссальных производственных возможностей, «полная занятость» неосуществима методами «капиталистической демократии», за исключением военных условий¹.

В «Общей теории занятости, процента и денег» Кейнс, желая сохранить видимость объективного ученого, тщательно обходит вопрос о причинах войн и лишь в заключительной главе своей книги вскользь затрагивает этот вопрос, трактуя его в пацифистском духе. Но и в этой книге нередко у Кейнса прорывается затаенная мысль о войне как важнейшем факторе, стимулирующем рост общественного спроса. Так, например, перечисляя различные преимущества XIX в. по сравнению с текущим столетием в отношении эффективности капитала и развертывания капитальных инвестиций, Кейнс к числу этих преимуществ относит частые войны. «В течение XIX столетия рост населения и изобретений, открытие новых стран, состояние уверенности и войны — примерно по одной на каждое десятилетие — были в соединении со склонностью к потреблению достаточны для установления такого графика предельной эффективности капитала, при котором достаточно удовлетворительный средний уровень занятости совмещался с нормой процента, достаточно высокой, чтобы быть психологически приемлемой для собственников богатства». Для подкрепления своего положения о роли войны Кейнс извращает факты — всякому известно, что гигантский масштаб военных операций и военных расходов в XX в. не идет ни в какое сравнение с масштабами XIX столетия. «Если не считать периода войны, — пишет Кейнс в той же книге, — то едва ли мы имели за последнее время какой-нибудь бум настолько сильный, чтобы он привел к полной занятости». «Сооружение пирамид, землетрясение, даже войны могут послужить

¹ Статья в «New Republic», 1940, July 29. Цитировано по статье John H. Williams, Deficit Spending, «American Economic Review», 1941, February.

к увеличению богатства, если воспитание наших государственных деятелей на принципах классической экономики закрывает пути к чему-нибудь лучшему».

Эти замечания Кейнса о роли войны как фактора оживления конъюнктуры были подхвачены буржуазией гораздо более охотно, чем его платонические и ни к чему не обязывающие пожелания некоторого смягчения имущественного неравенства. Разжиганием войны, форсированием военных расходов реакционные буржуазные деятели надеются предупредить назревающий экономический кризис. Американский кейнсианец Айрес красочно изобразил роль войны как средства продления жизни капитализма. «Войны двадцатого столетия, — пишет он, — могут быть смертельной агонией капитализма. Но война также служит для того, чтобы продлить агонию, ибо великий недостаток капитализма, недопотребление, полностью корректируется войной... Война корректирует фатальный недостаток капитализма»¹. Но буржуазные экономисты забывают «мелочь» — война в то же время резко обостряет противоречия капитализма. Если война, по словам Айреса, призвана продлить агонию капитализма, то в то же время она ускоряет разрыв империалистической цепи в наиболее слабом звене. Она способствует отделению от капиталистического мира новых стран. Так, после первой мировой войны из капиталистического мира выпала Россия, после второй мировой войны — ряд стран центральной и юго-восточной Европы.

Своей «общей теорией занятости» Кейнс выковал идеологическое оружие для оправдания империалистической экспансии. В этом выражается реакционный смысл его теории. Хотя Кейнс в данной книге воздерживался от открытой формулировки империалистических выводов, такие выводы легко сделать из его теории.

Для воззрения Кейнса на войну весьма характерна его брошюра «Как оплатить войну», с которой он выступал в начале второй мировой войны. В этой работе весьма отчетливо выступает его классовая целеустремленность. Четвертая глава этой книги имеет весьма характерный

¹ Ayres, C. E., The Divine Right of Capital, p. 43.

заголовок: «Могут ли богачи оплатить войну?». Кейнс откровенно писал: «Было бы несправедливо предположить, что война может быть профинансирована без того, чтобы не возложить определенное бремя на выросшие с войной доходы того класса, чьи доходы составляют 5 фунтов в неделю или меньше»¹.

«Мы констатируем, — продолжает Кейнс, — что доходы этой группы в результате войны выросли в среднем на 15%. Можно ли серьезно думать о том, что лицам, получающим меньше 5 фунтов в неделю, будет дозволено увеличивать свое потребление на 15%, в то время как лица, получающие больше 5 фунтов, смогут тратить на потребление не больше четверти своего дохода»². Кейнс предусмотрительно умалчивает о том, что война означает колоссальное обогащение капиталистических магнатов и что она с той же неизбежностью ведет к обнищанию трудящихся. Он совершенно обходит вопрос о том, как повлияет война на рост прибылей капиталистических монополий, допуская почему-то, что произойдет рост доходов исключительно у низшей группы доходополучателей. Предполагать, что изменение в распределении народного дохода произойдет этим путем, значило, по меньшей мере, предать забвению всю историю капиталистических войн.

Нужно отметить, что современные идеологи американского империализма при помощи кейнсианской теории пытаются «обосновать» необходимость громадного роста экспорта капитала, т. е. экономической экспансии. Обычным доводом против экспорта капитала со стороны мелкобуржуазных критиков империализма была ссылка на то, что этот экспорт отвлекает капитал от использования внутри страны, сокращает производство внутри последней. Фриц Махлуп, немецкий экономист, ныне подвизающийся в США, ссылаясь на Кейнса, указывает, что этот довод имел бы смысл, если бы весь капитал вовлекался в производство. Но в действительности имеется огромный неиспользованный капитал. «Использование этого капитала

¹ Keynes, *How to Pay for the War*, 1940, pp. 25—26.

² Ibid.

для экспорта, — отмечает Махлуп, — не затрагивает ни инвестиций, ни потребления в данной стране»¹.

При характеристике классовых позиций Кейнса необходимо учесть три момента.

Во-первых, кейнсовская теория и программа отражают интересы определенных кругов монополистического капитала. Весьма характерно для Кейнса замалчивание монополий. Это обычный прием защитников монополистического капитала. Выше мы уже отметили игнорирование Кейнсом связи между господством монополий и массовой хронической безработицей. Точно так же при рассмотрении вопроса о причинах войн в заключительной главе своей книги Кейнс совершенно отвлекается от монополий, финансовой олигархии и других важнейших признаков эпохи империализма. Он фактически сводит причины конфликтов между государствами к существованию безработицы.

Во-вторых, теория Кейнса, наряду с общей защитой интересов монополистического капитала, отражает и некоторые специфические интересы английской крупной буржуазии.

В-третьих, теория Кейнса отражает типические черты буржуазной идеологии эпохи общего кризиса капитализма. Целый ряд черт его теории: выпячивание проблемы занятости, признание того, что автоматический, саморегулирующийся механизм конкуренции не может обеспечить полной занятости и интенсивного промышленного роста, особое подчеркивание недостаточности стимула к инвестированию, теория «предпочтения ликвидности», выдвигающая в качестве главного мотива неуверенность капиталиста в завтрашнем дне, — все эти положения показывают, как преломляется в сознании буржуазного экономиста обострение противоречий в период общего кризиса капитализма. Эти положения демонстрируют растущую тревогу буржуазии за будущее капитализма. Они демонстрируют неустойчивость капиталистической системы.

Проекты «реорганизации» капитализма, выдвигаемые Кейнсом и его последователями, имеют реакционный

¹ Frits Machlup, *International Trade and the National Income Multiplier*, 1943, p. 215.

смысл, ибо они призваны «омолодить» капиталистический строй, обреченный историей на слом.

Даже «омоложенный» капитализм в кейнсианском изображении имеет поистине жалкий вид. Американский экономист Джонстон иронически пишет по адресу кейнсианцев, что «пациент (имеется в виду капитализм. — И. Б.), по их мнению, может выжить, но останется хроническим инвалидом, питающимся государственными пилюлями и ковыляющим при помощи бюрократических костылей»¹. Шумпетер сравнивает капитализм, поддерживаемый при помощи искусственных мероприятий, с человеком, находящимся на «кислородном дыхании»².

Как отличается это отображение старческого, одряхлевшего капитализма, данное Кейнсом, от оптимистических, жизнерадостных перспектив, которые рисовал Адам Смит, этот, по словам Ленина, великий идеолог передовой буржуазии!

В экономическом учении Кейнса весьма отчетливо сказываются мотивы, характерные для современного буржуа: боязнь социалистической революции; неверие в то, что капиталистический механизм может обеспечить разрешение растущих экономических трудностей; жажда сильного государства, которое могло бы разрубить гордиев узел экономических противоречий, и т. д. Теория Кейнса — типичная теория периода упадка и загнивания капитализма.

Успех, выпавший на долю Кейнса, объясняется тем, что в его лице буржуазия приветствует нового пророка, возвещающего спасение капитализма. Английская экономистка Робинсон в одной статье («Проблема полной занятости») весьма ярко выразила сокровенную суть проектов, вышедших из школы Кейнса. «Проблема безработицы, — писала она, — бросает свою тень на все послевоенные проблемы. Экономическая система, в которой мы живем, подвергается испытаниям. Если не будет найден способ решения этой проблемы посредством малых

¹ Eric Johnston, *America Unlimited*, p. 79.

² Schumpeter, *Capitalism in the Postwar World*, «Postwar Economic Problems», 1943, p. 123.

изменений системы, то раньше или позже должны будут последовать большие изменения ее». Смысл исканий Кейнса и его учеников состоит в том, чтобы при помощи малых изменений экономической системы капитализма избежать крупных изменений, связанных с революционным взрывом. Эти искания подчинены одной центральной задаче — укреплению экономических позиций монополистического капитализма.

Шум, созданный за последнее десятилетие вокруг теории Кейнса, объясняется тем, что буржуазия пытается использовать ее в качестве важнейшей преграды против растущего влияния идей марксизма-ленинизма. Как откровенно пишет английский экономист Эйнциг, консервативные круги сейчас рассматривают теорию Кейнса как единственный оставшийся оплот против «зловредных большевистских плановиков» (*Wicked Bolshevich Planners*)¹.

Нужно отметить, что сам Кейнс не скрывает своего враждебного отношения к марксизму. «Как могу я принять веру (марксизм под пером Кейнса превратился в религию. — *И. Б.*), которая восхваляет нудный пролетариат, ставит его выше буржуа и интеллигента? Каковы бы ни были недостатки последних, разве не они являются солью земли, разве не они несут с собой семена прогресса?» — писал он². В «Общей теории занятости, процента и денег» Кейнс демонстративно ставит Гезелля, заурядного буржуазного экономиста, выдвинувшего шарлатанский проект оздоровления денежного обращения, в один ряд с Марксом. Даже такой махровый буржуазный экономист, как Шумпетер, писал по этому поводу: «Я не марксист, но я достаточно признаю величие Маркса, чтобы чувствовать себя оскорбленным, видя, как его ставят рядом с Сильвио Гезеллем и майором Дугласом»³.

Поэтому должны быть категорически отвергнуты участвовавшие за последнее время фальсификаторские попытки сблизить реакционную теорию Кейнса с неуваждающей

¹ P a u l E i n z i g, *Freedom from want*, 1944, p. 71.

² J. M. K e y n e s, *Essays in Persuasion*, p. 300.

³ Рецензия Шумпетера на книгу Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», *Journal of the American Statistical Association*, XXXI, 1936, p. 791.

теорией великого Маркса. Попытки причесать Кейнса «по-марксистски» являются очередным трюком реформистов, пытающихся всячески извратить марксизм, подменив его модными буржуазными теориями.

В действительности основной смысл кейнсианства заключается в том, чтобы подорвать влияние марксизма-ленинизма, противопоставив ему враждебную, пронизанную духом апологии монополистического капитала идеологию.

Конечно, такая попытка (в который уже раз!) «опровергнуть» марксизм столь же несостоятельна, как и многочисленные попытки, которые делались раньше австрийской школой, фабианством, зомбартизмом и т. д. «Марксизм есть научное выражение коренных интересов рабочего класса. Чтобы уничтожить марксизм, надо уничтожить рабочий класс. А уничтожить рабочий класс невозможно»¹.

И. Блюмин.

И. С т а л и н, Вопросы ленинизма, изд. 10-е, стр. 597.

ОТ ПЕРЕВОДЧИКА

Следует сказать несколько слов об особенностях перевода работы Кейнса. В книге Кейнса многие термины, заимствованные автором у экономистов англо-американской школы, а также введенные им самим, не имеют установившегося эквивалента на русском языке. Пришлось поэтому подбирать русские или иностранные слова, возможно ближе соответствующие по своему значению тем понятиям, которыми оперирует Кейнс.

Книга Кейнса наполнена весьма сложными и запутанными логическими абстракциями и квази-математическими выкладками, следить за которыми можно, лишь постоянно имея в виду совершенно точное значение применяемых им терминов. Исходя из этого, переводчик считал в ряде случаев более целесообразным пользоваться малоупотребительными русскими и иностранными словами, придавая им строго специальный смысл, чем более употребительными словами, которые применяются по-русски в более широком смысле или вообще в несколько ином смысле, так что пользование ими в данном контексте могло бы дать повод к недоразумениям.

Считаем необходимым дать пояснение некоторых понятий, которыми пользуется Кейнс и для передачи которых нет принятых в нашей экономической литературе терминов, вследствие чего пришлось ввести новые термины.

1. *Фрикционная безработица*. В современной буржуазной экономической литературе все чаще встречается термин «трение» (*friction*) для обозначения действительного состояния общества по сравнению с идеальной схемой. Кейнс имеет в виду именно безработицу, вызываемую такими трениями, то есть временную, случайную, перемежающуюся безработицу, возникающую вследствие того, что рабочий, потерявший по какой-либо причине работу, не сразу находит себе другую работу.

2. *Факториальные издержки*. Кейнс имеет в виду суммы, уплачиваемые агентам производства, земельным

собственникам, собственникам ссудного капитала, противопоставляя им материальные или вещественные «издержки использования.»

3. *Тягость труда* (disutility). Кейнс, так же как и другие буржуазные экономисты англо-американской школы, пользуется этим термином для обозначения «отрицательной полезности» — в противоположность полезности (utility).

4. *Мультипликатор* — термин, получивший за последнее время довольно широкое распространение в буржуазной экономической литературе и означающий коэффициент, на который следует помножить сумму капиталовложений (инвестиций), для того чтобы получить общее приращение занятости в обществе, учитывая также и потребительские расходы рабочих, занятых в связи с капитальным строительством.

5. *Дезинвестиции* — понятие, противоположное инвестициям, предполагает изъятия вложений, то есть сокращения капитала общества, в частности запасов.

К Н И Г А П Е Р В А Я

ВВЕДЕНИЕ

Глава I

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ

Я назвал эту книгу «Общая теория занятости, процента и денег», имея в виду ударение на слове «общая». Книга озаглавлена так для того, чтобы противопоставить суть моих доводов и заключений *классической*¹ теории, на которой я воспитывался и которая — как и сто лет тому назад — господствует над экономической мыслью, практической и теоретической, правящих и академических кругов нашего поколения. Я приведу доказательства того, что постулаты классической теории применимы не к общему, а только к специальному случаю, так как положение, которое она берет за исходное, является лишь пределом возможных состояний равновесия. Больше того, характерные черты специального случая, принимаемого классической теорией за предпосылку, не совпадают с чертами экономического общества, в котором мы живем, и поэтому изучение этих черт сбивает с пути и ведет к роковым последствиям при попытке применить теорию к практической жизни.

¹ «Экономисты-классики» — наименование, введенное Марксом для объединения Рикардо, Джемса Милля и их *предшественников*, т. е. основателей теории, нашедшей наиболее яркое выражение в экономической системе Рикардо. Я привык, быть может в нарушение общепринятого этикета, включать в состав «классической школы» *последователей* Рикардо, т. е. тех, которые восприняли и развили дальше рикардианское экономическое учение, включая (для примера) Дж. Ст. Милля, Маршалла, Эджуорта и проф. Пигу.

**ПОСТУЛАТЫ КЛАССИЧЕСКОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Большинство трактатов по теории стоимости и производства посвящено, в первую очередь, распределению между различными сферами использования *данного* объема занятых ресурсов и выяснению условий, которые, предполагая использование этого количества ресурсов, определяют их относительное вознаграждение и относительную стоимость их продуктов в разных сферах ¹.

Вопрос об объеме *наличных* ресурсов в смысле количества могущего быть занятым населения, природных богатств и накопленных средств производства часто трактовался описательно. Но теоретическая сторона проблемы — чем определяется *действительная занятость* наличных ресурсов — редко исследовалась сколько-нибудь детально.

Сказать, что она вовсе не исследовалась, было бы, конечно, нелепо. Каждое обсуждение вопроса о колебаниях уровня занятости — а таких обсуждений было много — соприкасалось с этой проблемой. Я имею в виду не то, что данную тему вообще проглядели. Но ле-

¹ Такова рикардианская традиция. Рикардо сознательно отвергал интерес к *величине* национального дохода, в отличие от его распределения. В этом он правильно усматривал характерную черту своей теории. Но его менее проницательные последователи использовали классическую теорию в спорах о причинах происхождения богатства. См. письмо Рикардо Мальтусу от 9 октября 1820 г.: «Вы полагаете, что политическая экономия является исследованием о природе и причинах богатства, — я же думаю, что ее следовало бы назвать исследованием законов, определяющих распределение произведенного продукта между классами, участвующими в его образовании. В отношении общего количества, нельзя установить какого-либо закона, но есть возможность установить сравнительно правильный закон в отношении пропорций. С каждым днем я все больше убеждаюсь, что исследования первого тщетны и обманчивы и что только последний представляет собой истинный предмет науки».

жащую в ее основе теорию считали настолько простой и очевидной, что ограничивались, самое большее, простым упоминанием о ней ¹.

I

Классическая теория занятости, считавшаяся столь простой и ясной, базировалась, по-моему, на двух основных постулатах, практически принимавшихся без обсуждения, а именно:

1) Заработная плата равна предельному продукту труда

Это означает, что заработная плата занятого лица равна стоимости, которая была бы потеряна, если бы занятость была сокращена на одну единицу (за вычетом других издержек, которые отпали бы ввиду этого сокращения производства), с оговоркой, однако, что равенство это может быть в согласии с особыми принципами нарушено, если конкуренция и рынки являются несовершенными.

2) Полезность заработной платы при данном количестве занятых рабочих равна предельной тягости труда при этой величине занятости

Это означает, что реальная заработная плата как раз достаточна (по оценке самих занятых) для того, чтобы вызвать предложение действительно занятого количества рабочей силы, с той оговоркой, что равенство применительно к каждой отдельной единице труда может быть нарушено согласованными действиями могущих быть занятыми единиц, аналогично несовершенной конкурен-

¹ Например, проф. Пигу в «Экономике благосостояния» («Economics of Welfare», p. 127) пишет: «В ходе всего обсуждения, если только ясно не оговорено противное, не принимается во внимание тот факт, что некоторые ресурсы обычно не используются вопреки воле их владельцев. Это не влияет на суть доказательства, но упрощает его изложение». Итак, Рикардо определенно отвергает всякую попытку исследовать величину совокупного национального дохода, а проф. Пигу в книге, специально посвященной проблеме национального дохода, утверждает, будто одна и та же теория применима и в том случае, когда налицо вынужденная безработица, и в случае полной занятости.

ции, которая ограничивает значение первого постулата. Тягость здесь следует понимать в том смысле, что она включает всякое основание, могущее побудить отдельного человека или группу людей скорее вовсе не работать, чем согласиться на заработную плату, полезность которой для них ниже известного минимума.

Этот постулат совместим с тем, что можно назвать «фрикционной» безработицей. Реалистическое объяснение такой безработицы правильно учитывает некоторые неточности приспособления, стоящие на пути к постоянной полной занятости. Сюда, например, относится безработица, порождаемая временным нарушением равновесия в относительных количествах специализированных ресурсов, как результат просчетов или нерегулярности спроса, или вызываемая задержками из-за непредвиденных изменений, или тем фактом, что переход от одного занятия к другому не может быть осуществлен без некоторого перерыва, так что в не-статическом обществе всегда будет существовать известная величина ресурсов, не используемых «между двумя работами». Этот постулат допускает помимо «фрикционной» безработицы существование также и «добровольной» безработицы, вызванной отказом или невозможностью для отдельного рабочего согласиться на вознаграждение, соответствующее стоимости продукта, который можно отнести за счет его предельной производительности, что может быть результатом наличия соответствующего законодательства или социальных привычек, или практики коллективных договоров, или замедленной реакции на происходящие изменения, или же проявления простого человеческого упрямства. Но эти две категории — «фрикционной» безработицы и «добровольной» безработицы — исчерпывают все. Классические постулаты не допускают возможности существования третьей категории, которую я ниже определяю как «вынужденную» безработицу.

С отмеченными оговорками, названные два постулата определяют согласно классической теории объем используемых ресурсов. Первый дает нам график спроса на труд, а второй — график предложения. Величина занятости определяется, следовательно, точкой, где полез-

ность предельного продукта уравнивает тягость предельной занятости.

Отсюда следовало бы, что существуют только четыре возможных способа увеличить занятость:

- а) улучшение в организации или в степени предвидения, которое уменьшает «фрикционную» безработицу;
- б) понижение предельной тягости труда, выраженной той реальной заработной платой, за которую можно располагать добавочным трудом, что сократит «добровольную» безработицу;
- в) увеличение предельной физической производительности труда в отраслях промышленности, вырабатывающих товары рабочего потребления (если воспользоваться удачным термином проф. Пигу для товаров, от цены которых зависит полезность денежной заработной платы);

или

- г) повышение цены товаров, не входящих в рабочее потребление, по сравнению с ценой товаров рабочего потребления, в связи с передвижкой расходов не-рабочих от товаров рабочего потребления к прочим товарам.

В этом и заключается, насколько я понимаю, суть «Теории безработицы» проф. Пигу — единственной книги, в которой дано детальное изложение классической теории занятости ¹.

II

Можно ли считать вышеуказанные категории исчерпывающими, имея в виду тот факт, что население редко выполняет столько работы, сколько оно хотело бы на основе существующей заработной платы? Ведь, по общему признанию, как правило, можно было бы, при существующей денежной заработной плате, иметь больше рабочих, если бы только был спрос на труд ². Классическая

¹ «Теория безработицы» проф. Пигу подробнее рассматривается ниже, в приложении к гл. 19.

² См. выше цитату из книги проф. Пигу (в сноске на стр. 3).

школа увязывает это со своим вторым постулатом, утверждая, что, хотя при существующей денежной заработной плате спрос на труд, может быть, и исчерпывается еще до того, как каждый желающий работать за эту плату будет занят, в действительности это — следствие открытого или молчаливого соглашения рабочих между собой не работать за более низкую плату и что если бы рабочие согласились на сокращение денежной заработной платы, занятость возросла бы. Если дело обстоит таким образом, то такая безработица, хотя она внешне и выглядит вынужденной, не является, строго говоря, таковой, и ее следует отнести к упомянутой выше категории «добровольной» безработицы, порожденной коллективными договорами и т. п.

Здесь напрашиваются два замечания. Первое касается действительного отношения рабочих к реальной заработной плате, с одной стороны, и к денежной заработной плате — с другой; теоретически оно не так важно. Но второе имеет принципиальное значение.

Предположим на момент, что рабочие не согласны работать за более низкую денежную заработную плату и что понижение существующего уровня денежной заработной платы повело бы — в форме стачек и другим путем — к уходу с рынка труда ныне занятых рабочих. Следует ли отсюда, что существующий уровень реальной заработной платы точно измеряет предельную тягость труда? Не обязательно. Потому что, хотя сокращение существующей денежной заработной платы повело бы к уходу рабочих, отсюда еще не следует, что падение ценности существующей денежной заработной платы, выраженной в товарах рабочего потребления, оказало бы такое же действие, если бы оно явилось результатом роста цен этих товаров. Другими словами, возможен случай, когда рабочие, поскольку речь идет об определенных границах, требуют минимума денежной заработной платы, а не минимума реальной заработной платы. Классическая школа молчаливо допускала, что это не вносит существенных изменений в ее теорию. Но это не так. Потому что если предложение труда не является функцией только реальной заработной платы, вся аргументация целиком рушится и

вопрос о том, каков будет действительный уровень занятости, остается без ответа¹. Классическая школа, повидимому, недоучитывает того, что если предложение труда не является функцией одной лишь реальной заработной платы, то кривая предложения труда должна изменяться с каждым изменением цен *. Отсюда следует, что метод классической школы тесно связан с ее весьма специальными допущениями и не может быть применен к объяснению более общего случая.

Повседневный опыт с несомненностью доказывает, что положение, когда рабочие добиваются (в известных рамках) определенной денежной, а не реальной заработной платы, вовсе не абстрактная возможность, а нормальный случай. Рабочие обычно противятся сокращению денежной заработной платы, но они не прекращают работы всякий раз, как поднимаются цены товаров рабочего потребления. Иногда говорят, что со стороны рабочих нелогично противиться понижению денежной заработной платы и не противиться понижению реальной заработной платы. По основаниям, изложенным ниже (стр. 13), это, может быть, и не столь уж нелогично, как кажется с первого взгляда. Как мы увидим дальше, к счастью, дело обстоит именно так. Но логично оно или нет, опыт показывает, что фактически поведение рабочих именно таково.

Более того, утверждение, будто причиной безработицы в периоды депрессий является отказ рабочих согласиться на понижение денежной заработной платы, не находит ясного подтверждения в фактах. Мало правдоподобно, будто безработица в Соединенных Штатах в 1932 г. была порождена не то упрямым отказом рабочих согласиться на понижение денежной заработной платы, не то их упрямыми требованиями реальной заработной платы выше того, что могла обеспечить производительность хозяйственной системы. В объеме занятости происходили сильные колебания без каких-либо заметных изменений

¹ Этот пункт подробно рассматривается ниже, в приложении к гл. 19.

* Тут у Кейнса явная описка. Очевидно, исходя из всего вышесказанного, должно быть: «если предложение труда является функцией одной лишь реальной заработной платы» и т. д. (*Прим. ред.*)

в минимальной реальной заработной плате, требуемой рабочими, или в производительности их труда. Рабочие во время депрессии никак не более требовательны, чем во время бума, — совсем наоборот. И физическая их производительность не меньше. Эти факты, известные из опыта, служат основанием *prima facie* *, чтобы поставить под вопрос пригодность анализа классической школы.

Было бы интересно статистически изучить действительное взаимоотношение между изменениями денежной и реальной заработной платы. Когда дело идет об изменениях, затрагивающих отдельные отрасли промышленности, можно ожидать, что реальная заработная плата будет изменяться в том же направлении, что и денежная заработная плата. Но в случае изменения общего уровня заработной платы будет установлено, как я думаю, что изменения реальной заработной платы, сочетающиеся с изменениями денежной заработной платы, обычно отнюдь не происходят в том же направлении, а почти всегда в противоположном. Иными словами, будет установлено, что когда растет денежная заработная плата, реальная заработная плата падает, а когда падает денежная заработная плата, растет реальная заработная плата. Происходит это потому, что для коротких периодов падающая денежная заработная плата и растущая реальная заработная плата, каждая по особым причинам, будут, вероятно, сопровождать уменьшение занятости. Хотя рабочие скорее готовы согласиться на урезку заработной платы, когда занятость снижается, однако реальная заработная плата неизбежно растет при тех же обстоятельствах, ввиду возрастания предельного дохода с данных средств производства при уменьшении объема производства.

Если бы на самом деле было верно, что существующая реальная заработная плата является минимумом, ниже которого невозможно ни при каких обстоятельствах добиться увеличения количества занятых по сравнению с нынешним количеством, тогда вынужденной безработицы, оставляя в стороне фрикционную безработицу, не было

* Юридический термин, обозначающий улики, достаточные для вынесения предварительного решения. (Прим. ред.)

бы вовсе. Но предполагать это обязательно во всех случаях было бы абсурдом. Обычно при существующей денежной заработной плате имеется больше желающих получить работу, чем занято в данный момент, и это даже тогда, когда цены товаров рабочего потребления растут и, следовательно, реальная заработная плата падает. Раз это так, то эквивалент существующей денежной заработной платы в товарах рабочего потребления не является точным показателем предельной тягости труда, а тогда второй постулат неправилен.

Но вот еще более серьезное возражение. Второй постулат вытекает из представления, что реальная заработная плата зависит от исхода торга рабочих с предпринимателями. При этом, конечно, предполагается, что условия соглашения фиксируются в денежном выражении, и допускается даже, что реальная заработная плата, которую рабочие считают приемлемой для себя, не совсем независима от величины ее денежного выражения. Тем не менее, предполагается, что складывающаяся таким образом денежная заработная плата определяет реальную заработную плату. Классическая теория, таким образом, исходит из предположения, что для рабочих всегда открыта возможность сократить свою реальную заработную плату, согласившись на пониженную денежную заработную плату. Постулат, в силу которого существует тенденция к приведению реальной заработной платы в соответствие с предельной тягостью труда, основан на определенном допущении, что сами рабочие могут устанавливать реальную заработную плату, за которую они работают, хотя и не от них зависит установление объема занятости при этом уровне заработной платы.

Короче говоря, традиционная теория утверждает, что *соглашение между предпринимателями и рабочими определяет реальную заработную плату* и что поэтому, предполагая свободную конкуренцию между предпринимателями и отсутствие ограничительных соглашений между рабочими, последние могут, если того желают, привести свою реальную заработную плату в соответствие с предельной тягостью труда при данном объеме занятости, предлагаемой работодателями при данной заработной

плате. Если это не так, тогда нет оснований предполагать существования тенденции к равенству между реальной заработной платой и предельной тягостью труда.

Выводы классической школы, как следует помнить, рассчитаны на применение ко всем рабочим в целом, и их значение вовсе не ограничивается утверждением, что отдельное лицо может получить работу, соглашаясь на урезку денежной заработной платы, на которую не соглашались его товарищи. Предполагается, что эти выводы одинаково применимы как к замкнутой, так и к открытой хозяйственным системам и не зависят от особенностей открытой хозяйственной системы или от того влияния, которое оказывает сокращение денежной заработной платы в какой-либо отдельной стране на ее внешнюю торговлю, — что выходит, конечно, целиком за пределы рассматриваемого нами круга вопросов. Не основываются эти выводы и на косвенных последствиях, связанных с тем, что уменьшение суммы выплачиваемой заработной платы в ее денежном выражении оказывает определенное влияние на банковскую систему и состояние кредита, — влияние, которое мы рассмотрим подробнее в главе 19. Они основываются на уверенности в том, что в замкнутой хозяйственной системе сокращение общего уровня денежной заработной платы будет сопровождаться, во всяком случае в применении к коротким периодам и с некоторыми второстепенными оговорками, известным, хотя и не всегда пропорциональным, сокращением реальной заработной платы.

И, однако, положение о том, что общий уровень реальной заработной платы зависит от денежной заработной платы, установленной соглашением рабочих с предпринимателями, вовсе не столь очевидно. Странно, что было сделано так мало попыток доказать это положение или опровергнуть его. Ведь оно далеко не согласуется с общим смыслом классической теории, которая учит нас, что цены определяются предельными непосредственными издержками, выраженными в денежной форме, и что денежная заработная плата в значительной мере определяет предельные непосредственные издержки. Классическая школа должна была бы, как будто, доказывать, что

если денежная заработная плата изменяется, то цены будут изменяться почти в той же пропорции, оставляя реальную заработную плату и уровень безработицы практически без изменений, причем всякий небольшой выигрыш или потеря для рабочих происходили бы за счет или к выгоде других элементов предельных издержек, оставшихся неизменными¹. Экономисты-классики, однако, отклонились от этого хода мысли, вероятно, отчасти из-за укоренившегося убеждения в том, что рабочие всегда в состоянии определять их собственную реальную заработную плату, и отчасти, может быть, под влиянием представления о том, что цены зависят от количества денег. А вера в то, что рабочие всегда в состоянии определять свою собственную реальную заработную плату, поскольку она уже сложилась, удерживалась вследствие смещения этого положения с другим, а именно, что рабочие всегда могут определить, какая реальная заработная плата будет соответствовать *полной* занятости, т. е., иначе говоря, *максимальный* уровень занятости, совместимый с данной реальной заработной платой.

Подведем итоги. Имеются два возражения против второго постулата классической теории. Первое возражение относится к действительному поведению рабочих. Падение реальной заработной платы, вызванное ростом цен при неизменной денежной заработной плате, не ведет, как правило, к сокращению размеров предложения труда по сравнению с количеством фактически занятых до повышения цен. Думать, что это приведет к падению размеров предложения труда, значило бы предположить, будто все те, кто теперь не заняты, хотя и желали бы работать за существующую заработную плату, откажутся от предложения своего труда даже в случае небольшого роста стоимости жизни. Однако это странное предположение очевидным образом лежит в основе «Теории безработицы»

¹ Такая аргументация действительно содержала бы, по моему мнению, большую долю истины, хотя полные результаты изменения денежной заработной платы сложнее, как мы это увидим ниже, в гл. 19.

проф. Пигу¹, и оно же молчаливо принимается всеми сторонниками ортодоксальной школы.

Другое, более коренное возражение, которое мы разовьем в последующих главах, вытекает из того, что мы оспариваем положение, будто общий уровень реальной заработной платы непосредственно определяется характером соглашений о заработной плате. Утверждая, что соглашения о заработной плате определяют реальную заработную плату, классическая школа фактически дала проскользнуть в свою систему аргументации незакономерному предположению. В действительности может и не существовать *никакого* способа для рабочих в целом привести товарный эквивалент денежной заработной платы в соответствие с предельной тягостью труда при существующем объеме занятости. Может случиться, что у рабочих в целом не будет никакого средства, пользуясь которым они могли бы сократить свою *реальную* заработную плату до известной величины путем пересмотра с предпринимателями ставок денежной заработной платы. Таково наше утверждение. Мы будем стремиться показать, что общий уровень реальной заработной платы определяется в первую очередь силами совсем другого рода. Попытка выяснить эту проблему будет одной из наших главных тем. Мы должны будем доказать, что здесь налицо коренное недоразумение в вопросе о том, как действительно функционирует хозяйственная система, в которой мы живем.

III

Хотя, как часто полагают, борьба за денежную заработную плату между отдельными лицами и группами определяет собой общий уровень реальной заработной платы, в действительности эта борьба имеет иную цель. Поскольку мобильность труда несовершенна и заработная плата не может точно соответствовать особенностям различных видов работ, всякое лицо или группа лиц, которые соглашаются на сокращение денежной заработной платы в сравнении с заработной платой других лиц или групп,

¹ См. гл. 19, приложение.

пострадает от *относительного* сокращения реальной заработной платы, что является достаточным оправданием для сопротивления такому сокращению. С другой стороны, было бы практически невозможно сопротивляться каждому сокращению реальной заработной платы, вызываемому изменением покупательной силы денег, которое затрагивает одинаковым образом всех рабочих. И действительно, сопротивление сокращению реальной заработной платы, возникающему таким путем, как правило, не имеет места, если только это сокращение не слишком велико. Кроме того, сопротивление сокращению денежной заработной платы в отдельных отраслях промышленности не воздвигает столь же непреодолимого препятствия к увеличению совокупной занятости, как это произошло бы в случае подобного сопротивления всякому сокращению реальной заработной платы.

Другими словами, борьба за денежную заработную плату прежде всего влияет на *распределение* совокупной реальной заработной платы между различными группами рабочих, а не на ее среднюю величину, падающую на единицу занятости, ибо последняя, как мы увидим, зависит от других причин. Смысл соглашений между определенными группами рабочих состоит в том, чтобы защитить их *относительную* реальную заработную плату. *Общий* же уровень реальной заработной платы зависит от других сил хозяйственной системы.

Таким образом, рабочие, к счастью, оказываются, хотя не сознательно, а инстинктивно, более благоразумными экономистами, чем приверженцы классической школы, так как они противятся сокращениям денежной заработной платы, которые редко носят или никогда не носят всеобщего характера, даже если существующий реальный эквивалент этой заработной платы превышает предельную тягость труда при данной занятости. В то же время они не противятся таким сокращениям реальной заработной платы, которые сопровождают увеличение совокупной занятости и оставляют неизменными относительные размеры денежной заработной платы, разве только сокращения реальной заработной платы заходят так далеко, что угрожают снизить ее уровень ниже предельной тягости

труда при данном объеме занятости. Всякий профессиональный союз окажет сопротивление урезке денежной заработной платы, какой бы небольшой она ни была. Но, поскольку ни один профессиональный союз не помышляет о стачке при всяком повышении стоимости жизни, профессиональные союзы не создают препятствий всякому увеличению совокупной занятости, как это утверждает классическая школа.

IV

Мы должны теперь определить третью категорию безработицы, именно «вынужденную» безработицу, в узком смысле слова, возможности которой классическая теория вообще не допускает.

Под «вынужденной» безработицей мы, конечно, не подразумеваем простого существования неисчерпанной до предела способности работать. Восьмичасовой рабочий день не создает безработицы потому лишь, что работа в течение десяти часов отнюдь не лежит за пределами человеческих возможностей. Не следует рассматривать как «вынужденную» безработицу и уход из сферы труда известного числа рабочих по той причине, что они не согласны работать дешевле определенного реального вознаграждения. Далее, из нашего определения «вынужденной» безработицы будет удобнее исключить «фрикционную» безработицу. Поэтому мое определение таково: *Люди являются вынужденно безработными, если в случае небольшого роста цен товаров рабочего потребления по отношению к денежной заработной плате совокупное предложение труда рабочих, готовых работать за существующую денежную заработную плату, так же как и совокупный спрос на труд при этой заработной плате, были бы больше существующего объема занятости.* Другое определение, сводящееся впрочем к тому же самому, будет дано в следующей главе (стр. 25).

Из этого следует, что равенство реальной заработной платы предельной тягости труда при данном объеме занятости, которое предполагается вторым постулатом классической школы, соответствует, при реалистическом истолковании, отсутствию «вынужденной» безработицы. Такое со-

стояние мы будем называть «полной» занятостью. «Фрикционная» и «добровольная» безработица совместимы с «полной» занятостью, определяемой таким образом. Все это хорошо увязывается, как мы увидим, и с другими характерными чертами классической теории, которую в лучшем случае можно рассматривать как теорию распределения в условиях полной занятости. Пока действуют классические постулаты, «вынужденная», в указанном выше смысле, безработица не может существовать. Фактическая безработица может поэтому быть следствием либо временной потери работы при переходе от одного занятия к другому, либо непостоянства спроса на высоко специализированные ресурсы, либо влияния профсоюзных «закрытых цехов» на занятость неорганизованных рабочих. Писатели, придерживающиеся классической традиции, упуская из виду специфическую предпосылку, лежащую в основе их теории, неизбежно приходили к заключению, вполне логичному с их точки зрения, что фактическая безработица (оставляя в стороне допускаемые исключения) должна в основном порождаться несогласием незанятых рабочих принять вознаграждение, соответствующее их предельной производительности. Экономист-классик может сочувствовать рабочим, отказывающимся согласиться на урезку денежной заработной платы, и он допускает, что неразумно заставлять рабочих приспособляться к обстоятельствам временного характера. Однако научная последовательность вынуждает его заявить, что, в конечном счете, именно этот отказ лежит в основе всех бед.

Очевидно, однако, что раз классическая теория приложима лишь к случаю полной занятости, то совершенно неправильно применять ее к проблемам вынужденной безработицы, поскольку таковая имеется (а кто же будет отрицать, что она имеется!). Теоретики классической школы похожи на приверженцев эвклидовой геометрии в неевклидовом мире, которые, убеждаясь на опыте, что прямые, по всей видимости параллельные, часто пересекаются, не видят другой возможности предотвратить несчастные столкновения, как бранить эти линии за то, что они не держатся прямо. В действительности же нет

другого выхода, как отбросить вовсе аксиому параллельных линий и создать неэвклидову геометрию. Нечто подобное требуется сегодня и в экономической науке. Нужно отбросить второй постулат классической доктрины и исследовать механизм действия системы, в которой «вынужденная» безработица, в узком смысле, вполне возможна.

V

Подчеркивая наши расхождения с классической системой, мы не должны упускать из виду важный пункт, в котором мы с нею сходимся. Мы принимаем сформулированный выше первый постулат, ограничиваясь теми же самыми оговорками, которые делает и классическая школа. Здесь мы должны остановиться и посмотреть, к чему это ведет.

Это означает, что при данной организации, средствах производства и уровне техники реальная заработная плата и объем производства (а отсюда и занятости) совершенно определенным образом связаны между собой так, что, как правило, увеличение занятости может наступить только вместе с уменьшением ставок реальной заработной платы. Таким образом я не оспариваю этого важного факта, который экономисты-классики совершенно правильно считали непреложным. При данном состоянии организации, средств производства и техники реальная заработная плата на единицу труда находится в совершенно определенной (обратной) корреляции с объемом занятости. Таким образом, *если* занятость возрастает, тогда в применении к коротким периодам вознаграждение за единицу труда, выраженное в товарах рабочего потребления, должно, вообще говоря, снизиться, а прибыль увеличиться¹. Это, впрочем, лишь обратная сторона

¹ Доказательство этого положения таково: допустим, что занято n чел., что n -ый человек увеличивает продукцию на один бушель в день и что покупательная сила заработной платы равна одному бушелю в день. Однако, $n+1$ -й человек прибавил бы только 0,9 бушеля в день, и поэтому занятость не может возрасти до $n+1$ человек, если цена хлеба не возрастает в сравнении с заработной платой, так чтобы покупательная сила дневной заработной платы составила 0,9 буше-

общеизвестного положения, согласно которому в применении к коротким периодам, в течение которых средства производства и т. п. предполагаются неизменными, промышленность обычно работает в условиях убывающей доходности, так что предельный продукт в отраслях, вырабатывающих товары рабочего потребления (которыми определяется реальная заработная плата), неизбежно уменьшается, когда занятость растет. Поскольку это предположение верно, увеличение занятости *любым* способом должно вести к уменьшению предельного продукта, а значит, и ставок заработной платы, измеряемых в единицах этого продукта.

Но, поскольку мы отбросили второй постулат, уменьшение занятости, хотя оно и обязательно сопровождается *получением* рабочими заработной платы, равной по стоимости большему количеству товаров рабочего потребления, вовсе не обязательно вызывается *требованием* со стороны рабочих большего количества этих товаров; готовность же рабочих согласиться на пониженную денежную заработную плату вовсе не обязательно является лекарством от безработицы. Теория заработной платы в ее отношении к занятости, к которой мы теперь подошли, не может быть, однако, полностью разъяснена раньше, чем мы дойдем до главы 19 и приложения к ней.

VI

Со времен Сэя и Рикардо экономисты-классики учили, что предложение само порождает спрос, подразумевая под этим весьма важное, хотя и не слишком четко определенное положение, что вся сумма издержек производства должна быть израсходована прямо или косвенно на покупку продуктов.

Эта доктрина ясно выражена в «Началах политической экономии» Дж. Ст. Милля:

ля. Совокупная заработная плата тогда поднимется до $\frac{9}{10}(n+1)$ бушелей по сравнению с прежней величиной в n бушелей. Таким образом, занятие одного добавочного рабочего, если бы оно случилось, неизбежно повлекло бы за собой перенесение дохода от ранее занятых рабочих к предпринимателям.

«То, что образует собою средства платежа за товары, это — сами товары. Средства каждого лица для оплаты продукции других состоят из тех товаров, которыми оно владеет. Все продавцы неизбежно, и по самому значению слова, являются покупателями. Если бы мы внезапно могли удвоить производительные силы страны, то мы удвоили бы предложение товаров на рынке, но тем самым мы одновременно удвоили бы и покупательную силу. Каждый в такой же мере выступил бы с удвоенным спросом, как и с удвоенным предложением; каждый был бы способен купить вдвое больше, потому что каждый мог бы предложить вдвое больше в обмен»¹.

На основании этого в качестве дополнительного вывода предполагалось, что всякий индивидуальный акт воздержания от потребления неизбежно приводит к тому и равнозначен тому, что труд и материальные блага, высвобождаемые из сферы потребления, вкладываются в производство капитальных благ. Иллюстрацией традиционного подхода является следующее место из книги Маршалла «Чистая теория национальных стоимостей»:

«Весь доход человека расходуется на покупку услуг и товаров. Правда, обычно говорят, что человек известную долю своего дохода тратит, а другую долю сберегает. Общеизвестная экономическая аксиома состоит, однако, в том, что человек покупает труд и товары на ту долю своего дохода, которую он сберегает, точно так же, как и на ту долю, про которую говорят, что он ее расходует. О человеке говорят, что он расходует, когда он хочет получить немедленное удовлетворение от услуг и товаров, которые он покупает. О нем говорят, что он сберегает, когда его действия ведут к тому, что покупаемые им труд и товары обращаются на производство богатства, от которого он ожидает извлечь средства удовлетворения в будущем»².

Нелегко, правда, было бы найти аналогичную цитату в более поздних работах Маршалла³, у Эджуорта или

¹ J. S. Mill, Principles of Political Economy, Book III, Ch. XIV, § 2.

² A. Marshall, Pure Theory of Domestic Values, p. 34.

³ Дж. А. Гобсон, процитировав в своей «Физиологии промышленности» («Physiology of Industry», p. 102) вышеприведенные слова Милля, указывает, что Маршалл следующим образом прокомментировал эти же слова еще в своей «Экономике промышленности» («Economics of Industry», p. 154): «Но хотя люди располагают покупательной способностью, они могут ею и не воспользоваться». «Но, — продолжает Гобсон, — он не учел кардинальной важности этого факта и, кажется, ограничивал его значение периодами «кризисов». Это, по-моему, в свете позднейшей работы Маршалла, вполне правильная оценка.

проф. Пигу. В наши дни эта доктрина никогда уже не преподносится в такой грубой форме. Тем не менее, она все еще лежит в основе всей классической теории, которая без нее рухнет. Современные экономисты, которые, пожалуй, поколеблются примкнуть к Миллю, принимают, однако, без колебаний заключения, для которых доктрина Милля служит предпосылкой. Убеждение, проходящее, например, почти через всю работу проф. Пигу, в том, что деньги не вносят существенной разницы, за исключением только случайных «трений», и что теория производства и занятости может быть построена (как у Милля) на основе «натурального» обмена, в то время как деньги механически вводятся в одной из следующих глав, представляет новейший вариант классической традиции.

Современное мышление глубоко увязло в таком представлении, будто если люди не расходуют свои деньги каким-либо одним образом, то они расходуют их иначе¹. Послевоенным экономистам редко, правда, удавалось последовательно выдерживать эту точку зрения. Их мышление теперь слишком проникнуто противоположными тенденциями хозяйства и данными опыта, явно не совместимыми с их прежним воззрением². Но они не сделали достаточно далеко идущих выводов и не пересмотрели основ своей теории.

Прежде всего надо отметить, что положения классической теории могли быть применены к тому типу хозяйства, в котором мы действительно живем, лишь благодаря ложной аналогии с некоторого рода безобменной эконо-

¹ См. «Экономику промышленности» («Economics of Industry», р. 17) Альфреда и Мэри Маршалл; «Нет ничего хорошего для торговли в том, чтобы делать платья из быстро изнашивающегося материала. Ведь если люди не будут расходовать своих средств на покупку нового платья, они затратят их на предоставление рабочим занятости каким-либо другим путем». Читатель заметит, что я опять цитирую раннего Маршалла. Ко времени издания «Начал» Маршалл достаточно проникся сомнениями, чтобы быть осторожным и уклончивым. Но старые идеи никогда не были отвергнуты или искоренены из основных предпосылок его учения.

² Отличительная черта проф. Роббинса в том, что он едва ли не единственный продолжает придерживаться последовательной линии мысли. Его практические рекомендации принадлежат к той же системе взглядов, что и его теория.

микой Робинзона Крузо, где доход, потребляемый или сохраняемый индивидуумами, в результате их производственной деятельности, представляет собой действительно и исключительно продукцию *in specie* * этой деятельности. Кроме того, вывод, что *издержки* производства продукции всегда покрываются в своей общей сумме выручкой от продажи, порождаемой спросом, выглядит весьма правдоподобно, потому что его трудно отличить от другого, кажущегося сходным, положения, совершенно несомненного, а именно, что доход, получаемый в целом всеми элементами общества, участвующими в производительной деятельности, всегда имеет величину, как раз равную *ценности* продукции.

Подобно этому естественно предположить, что действия индивидуума, посредством которых он обогащает себя, не беря как будто бы ничего у кого-либо другого, должны обогатить также и общество в целом; получается поэтому (как в только что приведенной цитате из Маршалла), что акт индивидуального сбережения неизбежно ведет к параллельному акту инвестиции. Ведь действительно не подлежит никакому сомнению, что сумма чистых приращений богатства индивидуумов должна быть в точности равной общему чистому приращению богатства общества.

И все-таки те, кто думает так, обмануты оптической иллюзией, заставляющей принимать за одно и то же два существенно различных вида деятельности. Они ошибочно полагают, что есть необходимая связь между решением воздержаться от потребления в настоящем и решением позаботиться о будущем потреблении. В действительности же мотивы, которые определяют последнее, не связаны непосредственно с мотивами, определяющими первое.

Именно положение о равенстве между ценой спроса продукции в целом и ценой ее предложения ** следует рассматривать как «аксиому параллельных линий» классической теории. Если принять ее, отсюда вытекает все

* Определенного рода (лат.). (Прим. ред.)

** Термины «цена предложения» и «цена спроса», как и сама теория цены, механически и без критики заимствованы Кейнсом у Мар-

остальное: выгоды для общества от частной и национальной бережливости, традиционное отношение к норме процента, классическая теория безработицы, количественная теория денег, безоговорочные преимущества *laissez-faire* в отношении внешней торговли и многое другое, что нам придется поставить под вопрос.

VII

В различных местах этой главы мы показали зависимость классической теории от следующих связанных одно с другим положений:

1. что реальная заработная плата равна предельной тягости труда при существующей занятости;
2. что не существует такого явления, как вынужденная безработица в узком смысле;
3. что предложение само порождает спрос в том смысле, что совокупная цена спроса равна совокупной цене предложения для всех уровней производства и занятости.

Все эти три положения ведут, однако, к одному и тому же, так как все они вместе верны или неверны и каждое из них логически включает два других.

шалла. Маршалл дает такое определение этих терминов: «Как цена, необходимая, чтобы привлечь покупателей для данного количества продукции, была названа ценою спроса этого количества в течение года или другого отрезка времени, так же и цена, необходимая для того, чтобы вызвать усилия, требуемые для производства данного количества продукции, может быть названа ценою предложения этого количества в течение данного отрезка времени». (Marshall, «Principles of Economics», London, 1925, p. 142). В качестве одного из наиболее законченных представителей вульгарной буржуазной эклектики, Маршалл вовсе отказался от анализа субстанции стоимости и пытался свести объяснение цен к взаимодействию между спросом, предложением и издержками производства, хотя, как это неопровержимо доказал Маркс, такое «объяснение» по существу представляет собою порочный круг, ибо издержки производства, спрос и предложение сами зависят от цен. То обстоятельство, что Кейнс в объяснении уровня и движения цен ограничивается воспроизведением вульгарной болтовни Маршалла, достаточно характеризует «научный» уровень всех его «хитроумных» построений, развитых на этой основе в последующих главах. (Прим. ред.)

ПРИНЦИП ЭФФЕКТИВНОГО СПРОСА

I

Чтобы начать, нам нужны несколько терминов, которые будут точно определены позднее. При данном состоянии техники, ресурсов и издержек производства наем предпринимателем определенного числа рабочих вовлекает его в расходы двоякого рода. Прежде всего, это суммы, которые он выплачивает факторам производства (исключая других предпринимателей) за их текущие услуги, то, что мы будем называть *факториальными издержками* при данном уровне занятости. Во-вторых, это суммы, которые он выплачивает другим предпринимателям за то, что он покупает у них, а также жертвы, которые он несет, загружая оборудование, а не оставляя его в бездействии, — то, что мы будем называть *издержками использования*¹. Излишек ценности полученной продукции над итогом факториальных издержек и издержек использования есть прибыль или, как мы будем называть ее, *доход* предпринимателя. То, что для предпринимателя является факториальными издержками, с точки зрения факторов производства есть, конечно, их собственный доход. Таким образом, факториальные издержки и предпринимательская прибыль образуют вместе то, что мы определим как *совокупный доход*, возникающий при занятости, предоставляемой предпринимателем. Определенная указанным образом предпринимательская прибыль является, совершенно естественно, величиной, которую предприниматель стремится довести до максимума, когда решает, какое количество работы предложить. Иногда бывает удобно, в тех случаях, когда мы подходим к делу с точки зрения предпринимателя, называть совокупный доход (т. е. факториальные издержки *плюс* прибыль), проистекающий из данного объема занятости, *выручкой* от этой занятости. С другой стороны, совокуп-

¹ Точное определение издержек использования будет дано в гл. 6.

ная цена предложения ¹ продукции, при данном объеме занятости, есть ожидаемая выручка, которая как раз и побуждает предпринимателя предложить эту занятость ².

Отсюда следует, что при данном состоянии техники, ресурсов и факториальных издержек на единицу занятости величина занятости как на отдельном предприятии или в одной отрасли, так и в целом зависит от суммы выручки, которую предприниматели рассчитывают получить за соответствующую продукцию ³. Предприниматели будут стараться закрепить величину занятости на уровне, при котором они надеются иметь наибольшее превышение выручки над факториальными издержками.

¹ Не следует смешивать (см. ниже) с ценою предложения единицы продукции в обычном смысле слова.

² Читатель заметит, что я вычитаю издержки использования как из *выручки*, так и из *совокупной цены предложения* данного объема продукции, так что оба термина следует понимать как *очищенные* от издержек использования, тогда как вся сумма, уплачиваемая покупателями, *включает*, конечно, издержки использования. Объяснение, почему это удобнее, будет дано в гл. 6. Главная суть в том, что совокупная выручка и совокупная цена предложения, очищенные от издержек использования, могут быть определены точно и недвусмысленно. Напротив, издержки использования зависят, очевидно, кроме всего прочего, от уровня комбинирования промышленности и от объема взаимных покупок предпринимателей друг у друга. Невозможно определить всю сумму, уплачиваемую покупателями, *со включением* издержек использования, так чтобы она была независима от этих факторов. Существуют подобные трудности даже при определении цены предложения в обычном смысле для индивидуального производителя, а когда речь идет о совокупной цене предложения *для всей продукции в целом*, возникают весьма серьезные трудности двойного счета, которые не всегда учитывались. Если толковать наши термины как включающие издержки использования, то преодолеть эти трудности можно, только делая особое допущение об объединении предпринимателей в группы по признаку производства ими потребительских товаров или капитальных благ, что весьма путанно и сложно само по себе и к тому же никак не соответствует фактам. Если же, однако, совокупная цена предложения определена, как это и сделано выше, *очищенной* от издержек использования, эти трудности не возникают. Все же читателю рекомендуется подождать более полного выяснения этого вопроса в гл. 6 и в приложении к ней.

³ Предприниматель, которому нужно принять практическое решение о размерах производства, не имеет, конечно, совершенно точного представления о том, какова будет выручка от продажи данного объема продукции. Он руководствуется несколькими гипоте-

Пусть Z будет совокупная цена предложения продукции при занятости N человек; взаимосвязь между Z и N будет тогда обозначена $Z = \varphi(N)$, что можно назвать *функцией совокупного предложения*¹. Равным образом пусть D будет выручка, ожидаемая предпринимателями при занятости N человек; взаимосвязь между D и N обозначится $D = f(N)$, что можно назвать *функцией совокупного спроса*.

Если для данной величины N ожидаемая выручка больше, чем совокупная цена предложения, т. е. если D больше чем Z , то у предпринимателей будет побуждение увеличить занятость сверх N (если даже конкуренция их друг с другом из-за привлечения факторов производства приведет к повышению издержек) до такой величины N , при которой Z стало бы равным D .

Таким образом, уровень занятости определяется точкой пересечения функций совокупного спроса и совокупного предложения. Именно в этой точке ожидаемая предпринимателями прибыль будет наибольшей. Величина D в той точке кривой функции совокупного спроса, где она пересекается с функцией совокупного предложения, будет названа *эффективным спросом*. Последующие главы будут посвящены главным образом исследованию различных факторов, от которых зависят эти обе функции, так как в этом и состоит сущность общей теории занятости, выяснение которой является нашей целью.

С другой стороны, классическая доктрина, которая обычно находит выражение в категорическом утверждении, что «предложение само порождает спрос», и которая продолжает лежать в основе всей ортодоксальной экономической теории, предполагает в качестве своей необходимой предпосылки особое отношение между этими двумя функциями. Утверждение: «предложение само поро-

зами различной степени вероятности и точности. Поэтому я понимаю под ожидаемой им выручкой ту ожидаемую выручку, которая, если бы она была известна наверняка, повела бы к тем же самым действиям, как и тот конгломерат неясных и различных возможностей, из которых в действительности складывается расчет предпринимателя, когда он принимает решение.

¹ В гл. 20 функция, близкая к указанной выше, будет названа функцией занятости.

ждает спрос», должно означать равенство $f(N)$ и $\varphi(N)$ при *любой* величине N , то есть для всех уровней производства и занятости, так что когда происходит рост $Z (= \varphi(N))$, соответствующий росту N , то $D (= f(N))$ необходимо увеличивается на ту же самую величину, что и Z . Классическая теория предполагает, другими словами, что совокупная цена спроса (или выручка) всегда приспособливается к совокупной цене предложения. Выходит, что, какова бы ни была величина N , выручка D является равной совокупной цене предложения Z , соответствующей той же величине N . Это означает, что эффективный спрос, вместо того чтобы отвечать определенной точке равновесия, представляет собой бесконечный ряд величин, из которых все одинаково приемлемы. Уровень занятости является тогда неопределенным, за исключением того, что предельная тяжесть труда образует собой его верхний предел.

Если бы это положение было верно, то конкуренция между предпринимателями всегда вела бы к расширению занятости до точки, с достижением которой вообще предложение продукции перестает быть эластичным, т. е. где дальнейший рост величины эффективного спроса больше не может сопровождаться каким-либо ростом продукции. Очевидно, это и есть полная занятость. В предшествующей главе мы дали определение полной занятости с точки зрения поведения рабочих. Другой, хотя и равнозначный критерий есть тот, к которому мы пришли теперь, а именно: полная занятость — это состояние, при котором совокупная занятость является неэластичной, т. е. не реагирует на увеличение эффективного спроса. Итак, закон Сэя, по которому совокупная цена спроса на продукцию в целом равна совокупной цене предложения для любого объема продукции, равносильно предположению, что не существует препятствий к достижению полной занятости. Если же закон, связывающий функции совокупного спроса и предложения, в действительности не таков, тогда, значит, жизненно важную главу экономической теории предстоит еще только написать, а без этого все споры об общем объеме занятости остаются бесплодными.

II

Краткое изложение теории занятости, которая будет разработана в следующих главах, вероятно, будет полезно читателю уже на данной стадии, даже если кое-что останется пока непонятным. Термины, которыми придется пользоваться, будут в свое время определены более тщательно. В этом кратком изложении мы будем предполагать, что денежная заработная плата и другие факториальные издержки на единицу занятого труда являются постоянными. Это упрощение, от которого мы позже отойдем, введено исключительно с целью облегчить изложение. Общий ход доказательства остается совершенно таким же, независимо от того, подвержены ли изменениям денежная заработная плата и другие подобные расходы или нет.

Общие черты нашей теории могут быть сформулированы следующим образом. Когда занятость возрастает, увеличивается совокупный реальный доход. Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, однако не в такой же мере, в какой растет доход. Поэтому предприниматели потерпели бы убытки, если бы вся возросшая занятость была направлена на удовлетворение возросшего спроса на предметы непосредственного потребления. Для оправдания любого данного уровня занятости необходимы текущие инвестиции, достаточные для того, чтобы поглотить излишек совокупной продукции над тем, что общество желает потреблять при данном уровне занятости. Если такие инвестиции не совершаются, выручка предпринимателей будет меньше, чем нужно для того, чтобы побудить их предложить этот объем занятости. Отсюда следует, что при данной величине того, что мы будем называть склонностью общества к потреблению, уровень равновесия занятости, т. е. тот уровень, при котором у предпринимателей в целом нет побуждения ни расширять, ни сокращать занятость, будет зависеть от величины текущих инвестиций. В свою очередь, величина текущих инвестиций зависит от того, что мы будем называть побуждением инвестировать, а побуждение инвести-

ровать, как будет установлено, находится в зависимости от отношения между графиком предельной эффективности капитала и комплексом норм процента по займам с разными сроками погашения и разной степенью риска.

Итак, при данной склонности к потреблению и данных размерах новых инвестиций будет существовать только один уровень занятости, совместимый с равновесием, поскольку всякий другой уровень приведет к неравенству совокупной цены предложения всей продукции совокупной цене спроса. Этот уровень не может быть *большим*, чем полная занятость, т. е. реальная заработная плата не может быть меньше, чем предельная тягость труда. Но, вообще говоря, нет основания ожидать, что он будет *равен* полной занятости. Эффективный спрос, сочетающийся с полной занятостью, — это специальный случай, наступающий только тогда, когда склонность к потреблению и побуждение инвестировать находятся в определенном отношении друг к другу. Это определенное отношение, которое отвечает предпосылкам классической школы, является в известном смысле оптимальным отношением. Но оно может существовать лишь при условии, если случайно или преднамеренно текущие инвестиции обуславливают спрос, как раз равный излишку совокупной цены предложения продукции, являющейся результатом полной занятости, над тем, что общество желает тратить на потребление, когда в нем господствует полная занятость.

Эту теорию можно подытожить в виде следующих положений:

1. При данном состоянии техники, ресурсов и издержек производства доход (как денежный, так и реальный) зависит от объема занятости N .

2. Отношение между доходом общества и величиной ожидаемых расходов на потребление, обозначаемой D_1 , будет зависеть от психологической черты общества, которую мы будем называть его *склонностью к потреблению*. Это значит, что потребление будет зависеть от уровня совокупного дохода и, следовательно, от уровня занятости, если только не произойдет изменений в склонности к потреблению.

3. Количество труда N , который предприниматели решают занять, зависит от итога (D) двух величин, а именно D_1 — величины ожидаемых расходов общества на потребление, и D_2 — величины, которую общество, как ожидается, употребит на новые инвестиции. D есть то, что мы выше назвали *эффективным спросом*.

4. Из того, что $D_1 + D_2 = D = \varphi(N)$, где φ есть функция совокупного предложения, и из того, что, как мы видели выше (в п. 2), D_1 есть функция N , которую мы будем обозначать $\chi(N)$ и которая зависит от склонности к потреблению, следует, что $\varphi(N) - \chi(N) = D_2$.

5. Отсюда вытекает, что объем занятости, отвечающий состоянию равновесия, зависит: 1) от функции совокупного предложения φ , 2) от склонности к потреблению χ и 3) от объема инвестиций D_2 . Это и есть самая суть общей теории занятости.

6. Каждой величине N соответствует определенная предельная производительность труда в отраслях промышленности, производящих товары рабочего потребления. От этого и зависит реальная заработная плата. Пункт 5 поэтому требует оговорки, что N не может *превысить* величины, при которой реальная заработная плата снижается до равенства с предельной тягостью труда. Это означает, что не все изменения величины D совместимы с нашей временной предпосылкой о неизменности денежной заработной платы. Поэтому для полной формулировки нашей теории необходимо будет отказаться от этой предпосылки.

7. По классической теории, в соответствии с которой $D = \varphi(N)$ для *всех* значений N , объем занятости находится в безразличном равновесии для всех значений N , меньших максимума. Поэтому можно ожидать, что силы конкуренции между предпринимателями подгонят объем занятости к максимальной величине. Только в этой точке, согласно классической теории, может существовать устойчивое равновесие.

8. Когда растет занятость, D_1 будет увеличиваться, но не в той же мере, что и D , — поскольку с ростом нашего дохода потребление наше тоже увеличивается, но не на ту же величину. Ключ к решению наших практиче-

ских проблем надо искать в этом психологическом законе. Ведь отсюда следует, что чем больше объем занятости, тем большим будет разрыв между совокупной ценой предложения (Z) соответствующей продукции и суммой (D_1), которую предприниматели могут рассчитывать получить обратно в результате расходов потребителей. Поэтому, поскольку нет изменения в склонности к потреблению, занятость не может расти, если одновременно D_2 не растет и не заполняет увеличивающийся разрыв между Z и D_1 . Следовательно — если только не принять специальных предпосылок классической теории о существовании сил, которые каждый раз, как увеличивается занятость, приводят к увеличению D_2 в размерах, достаточных для заполнения увеличивающегося разрыва между Z и D_1 , — тогда экономическая система может пребывать в устойчивом равновесии с N на уровне ниже полной занятости, а именно на уровне пересечения функций совокупного спроса и совокупного предложения.

Итак, объем занятости не определяется предельной тягостью труда, измеряемой величиной реальной заработной платы, с той, однако, оговоркой, что предложение труда при данной реальной заработной плате устанавливает максимум возможного уровня занятости. Склонность к потреблению и уровень новых инвестиций совместно определяют объем занятости, а объем занятости совершенно определенным образом связан с уровнем реальной заработной платы. Если склонность к потреблению и уровень новых инвестиций приводят к недостаточности эффективного спроса, тогда действительный уровень занятости будет меньше, чем потенциальное предложение труда при существующей реальной заработной плате, а реальная заработная плата, соответствующая уровню равновесия, будет *больше*, чем предельная тягость труда при этом состоянии равновесия.

Этот анализ дает нам ключ к объяснению парадокса бедности среди изобилия. Одна лишь недостаточность эффективного спроса может привести и часто приводит к прекращению роста занятости еще *до* того, как будет достигнут уровень полной занятости. Недостаточность эффективного спроса будет мешать росту производства,

несмотря на то, что предельный продукт труда все еще превышает величину предельной тягости труда при данном уровне занятости.

Больше того, чем богаче общество, тем больше тенденция к увеличению разрыва между действительной и потенциальной продукцией, следовательно, тем более очевидны и возмутительны недостатки хозяйственной системы. Дело в том, что бедное общество будет склонно потреблять значительно большую часть своей продукции, так что и очень скромный размер инвестиций будет достаточным для обеспечения полной занятости, в то время как богатое общество должно отыскивать значительно более широкие возможности инвестиций, чтобы склонность его более богатых членов к сбережениям была совместима с занятостью его более бедных членов. Если в потенциально богатом обществе побуждение инвестировать слабо, тогда, несмотря на его потенциальное богатство, действие принципа эффективного спроса заставит его сокращать действительную продукцию, пока это общество, несмотря на свое потенциальное богатство, не станет настолько бедным, что излишек над потреблением достаточно уменьшится и придет в соответствие со слабостью побуждения инвестировать.

Более того, не только предельная склонность к потреблению¹ в богатом обществе слабее, но — ввиду большей величины ранее накопленного капитала — перспективы дальнейших инвестиций здесь менее благоприятны, если только норма процента не падает достаточно быстро. Мы подходим, таким образом, к теории процента и к выяснению причин, почему норма процента не падает автоматически до нужного уровня. Эти вопросы будут рассмотрены в книге IV.

Таким образом, анализ склонности к потреблению, определение предельной эффективности капитала и теория процента — вот три главных пробела в нашем теперешнем знании, которые необходимо заполнить. Когда это будет сделано, мы увидим, что теория цен займет свое место как подчиненный нашей общей теории момент. Мы убедимся, однако, что деньги играют существенную роль

¹ Это понятие будет определено ниже, в гл. 10.

в нашей теории процента, и мы попытаемся раскрыть особые свойства денег, отличающие их от прочих предметов.

III

Идея о том, что мы можем спокойно пренебречь функцией совокупного спроса, представляет принципиальную черту рикардианской теории, лежащей в основе того, чему нас учили в течение более ста лет. Мальтус, правда, страстно возражал против доктрины Рикардо о невозможности недостатка эффективного спроса, однако тщетно. Мальтус не мог четко объяснить, как и почему эффективный спрос может быть недостаточным или избыточным. Он только ссылался на факты, правда, общеизвестные, и не сумел предложить своей теории. Таким образом, Рикардо покорила Англию столь же полно, как святая инквизиция покорила Испанию. Не только его теория была принята Сити, государственными деятелями и академическим миром, но даже самый спор прекратился. Другая точка зрения совершенно исчезла, ее перестали обсуждать. Великая загадка эффективного спроса, за решение которой столь рьяно взялся было Мальтус, исчезла из экономической литературы. Вы ни разу не найдете упоминания о ней во всех сочинениях Маршалла, Эджуорта и проф. Пигу — авторов, которым классическая теория обязана своим наиболее зрелым воплощением. Она могла жить лишь украдкой, в подполье, на задворках у Карла Маркса, Сильвио Гезелля или майора Дугласа*.

* В своей слепой ненависти к Марксу и марксизму Кейнс пытается поставить гениального основоположника научного социализма в один ряд с третьестепенными мелкобуржуазными утопистами и объявляет марксизм «задворками» политической экономии. В действительности Маркс один только оказался в состоянии объяснить недостаточность спроса в капиталистическом обществе. Маркс показал, что отставание спроса (т. е., иными словами, перепроизводство) неизбежно вытекает из классовой структуры капиталистического общества, из противоречия между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения, из абсолютного и относительного обнищания рабочего класса. Известна также блестящая дальнейшая разработка теории капиталистического рынка В. И. Лениным. По сравнению с этим подлинно научным открытием, туманные ссылки Кейнса на изменения в психологии общества (объяснить которые он не в состоянии) производят поистине жалкое впечатление. (*Прим. ред.*)

Полнота победы рикардianской теории — явление весьма любопытное и даже загадочное. Ее следует приписать тому, что теория эта во многих отношениях весьма подошла к той среде, куда она была занесена. То, что она приводила к заключениям, совершенно отличным от того, чего мог ожидать неподготовленный человек, только увеличивало, как я полагаю, ее интеллектуальный престиж. То, что это учение, переложенное на язык практики, вело к суровым и часто неприятным выводам, придавало ему оттенок добродетели. То, что оно способно было служить фундаментом для обширной и логически стройной надстройки, придавало ему красоту. То, что оно давало возможность объяснить многие проявления социальной несправедливости и очевидной жестокости как неизбежные издержки прогресса, а попытки изменить такое положение выставляло как действия, могущие в целом принести больше зла, чем пользы, прельщало власти. То, что оно оправдывало в определенной мере свободную деятельность частных капиталистов, обеспечивало ему поддержку господствующей социальной силы, стоящей за властями предрержащими.

Однако хотя сама доктрина в глазах ортодоксальных экономистов не подвергалась до последнего времени ни малейшему сомнению, ее явная непригодность для целей научных прогнозов значительно подорвала с течением времени престиж ее адептов. Профессиональные экономисты, после Мальтуса, оставались явно равнодушными к несоответствию между их теоретическими выводами и наблюдаемыми фактами. Это противоречие не могло ускользнуть от рядового человека, вследствие чего с его стороны стало заметно все меньше и меньше склонности относиться к экономистам с тем же уважением, как к другим группам ученых, у которых теоретические выводы, когда их применяют на практике, согласуются с наблюдениями.

Корни прославленного *оптимизма* традиционной экономической теории, — приведшего к тому, что экономисты стали выступать в роли Кандидов, которые, удалившись из мира для обработки своих садов, учат, что все к лучшему в этом лучшем из миров, лишь бы предоста-

вить его самому себе, — также лежат, как я думаю, в недоучете значения тех препятствий для процветания, которые создаются недостаточностью эффективного спроса. В обществе, которое функционировало бы по постулатам классической теории, действительно была бы налицо естественная тенденция к оптимальному использованию ресурсов. Весьма возможно, что классическая теория представляет собой картину того, как мы хотели бы, чтобы общество функционировало. Но предполагать, что оно и в самом деле так функционирует, это значит оставлять без внимания действительные трудности.

К Н И Г А В Т О Р А Я

ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПОНЯТИЯ

Г л а в а 4

ВЫБОР ИЗМЕРИТЕЛЕЙ

I

В этой и следующих трех главах мы попытаемся внести ясность в некоторые запутанные вопросы, не имеющие особого или исключительного отношения к проблемам, исследование которых является нашей специальной целью. Таким образом, эти главы представляют собой известное отклонение, которое задержит на некоторое время развитие нашей главной темы. Эти вопросы рассматриваются здесь только потому, что в других произведениях они не подверглись такой трактовке, какую я мог бы считать соответствующей потребностям моего специального исследования.

Три трудности более всего мешали мне при составлении этой книги, так как я не мог четко сформулировать свои мысли, пока не нашел им известного разрешения: во-первых, выбор измерителей, пригодных для исследования проблем хозяйственной системы в целом; во-вторых, роль, которую играют расчеты на будущее в экономическом анализе; и, в третьих, определение дохода.

II

То, что измерители, которыми обычно пользуются экономисты, неудовлетворительны, можно проиллюстрировать на примерах национального дохода, запаса реального капитала и общего уровня цен.

1. Национальный доход, по определению Маршалла и проф. Пигу¹, измеряет объем текущей продукции, или

¹ См. A. C. P i g o u, Economics of Welfare (в особенности Part I, Ch. III).

реальный доход, а не ценность продукции, или денежный доход¹. Далее, он зависит в известном смысле от *чистой* продукции, т. е. от чистого прибавления к ресурсам общества, которыми оно располагает для потребления или для сохранения в качестве капитального запаса, прибавления, созданного хозяйственной деятельностью и жертвами текущего периода, за вычетом износа реального капитала, существовавшего в начале периода. На этой основе была сделана попытка возвести здание количественного анализа. Но серьезным возражением является то обстоятельство, что общественная продукция товаров и услуг представляет собой разнородный комплекс, который, строго говоря, не может быть измерен, за исключением некоторых специальных случаев, когда, например, все части одной общественной продукции содержатся в той же пропорции в другой общественной продукции.

2. Трудности еще более возрастают, когда для исчисления чистой продукции мы пытаемся измерить чистое прибавление к средствам производства. Для этого мы должны найти основу для количественного соизмерения новых элементов средств производства, произведенных в течение данного периода, со старыми, исчезнувшими вследствие износа. Для получения чистого национального дохода проф. Пигу² вычитает такой износ и пр., «какой, по справедливости, можно считать «нормальным», а практический критерий нормальности — это износ настолько регулярный, чтобы его можно было предвидеть, если не в деталях, то по крайней мере в целом». Но, поскольку это вычитаемое не выражается в деньгах, проф. Пигу вынужден допустить возможность изменений физического объема при отсутствии физических изменений в самих средствах производства, т. е. он вводит в завуалированном виде изменения в *стоимости*. Он не может

¹ Хотя для удобства реальный доход, образующий национальный доход, обычно ограничивают теми товарами и услугами, которые можно купить за деньги.

² Pigou, *Economics of Welfare*, Part I, Ch. V, «Что подразумевается под сохранением капитала в целостности» с учетом исправлений в недавней статье в «*Economic Journal*», June 1935, p. 225.

также придумать удовлетворительной формулы¹ для сопоставления новых средств производства со старыми в тех случаях, когда, вследствие изменений в технике, те и другие не идентичны. Я согласен, что понятие, которое хочет установить проф. Пигу, правильное и нужное для экономического анализа. Но, пока не будет найдена удовлетворительная система измерителей, точное определение этого понятия — задача неосуществимая. Сравнение одного объема реальной продукции с другими и вычисление чистой продукции путем противопоставления новых элементов средств производства износу старых представляет собой головоломку, которая, как это можно с уверенностью сказать, не поддается решению.

3. В третьих, хорошо известный, но неизбежный элемент неопределенности, заведомо содержащийся в понятии общего уровня цен, делает самый этот термин весьма неудовлетворительным для целей причинного анализа, который должен быть точным.

Но все эти трудности недаром рассматриваются как «головоломки». Они являются «чисто теоретическими» в том смысле, что никогда не мешают деловым решениям и даже не принимаются во внимание при этих решениях. Они не имеют никакого отношения к причинной последовательности экономических явлений, которые ясно выражены и определены вопреки количественной неопределенности названных понятий. Естественно поэтому заключить, что понятия эти не только недостаточно точны, но и не так уж необходимы. Наш количественный анализ должен быть проведен без использования каких-либо количественно неопределенных выражений. В самом деле, при первой же попытке становится ясно, как я надеюсь это показать, что можно гораздо лучше обойтись без них.

Тот факт, что два несоизмеримых между собой набора различных предметов не могут сами по себе служить материалом для количественного анализа, не мешает, конечно, нам пользоваться приблизительными статистическими сопоставлениями, не для точного подсчета, а для

¹ См. критические замечания проф. Хайека, «Economica», August 1935, p. 247.

известных общих оценок, которые могут в известных пределах иметь реальное значение и быть правильными. Но надлежащее место для таких вещей, как чистая реальная продукция и общий уровень цен, — в сфере исторического и статистического описания, целью которого должно быть удовлетворение исторической и социальной любознательности; для этого не применяется и не нужна такая точность, какой требует наш причинный анализ, независимо от того, достаточно ли полно и точно наше знание действительного значения относящихся сюда величин. Сказать, что чистая продукция теперь больше, а уровень цен ниже, чем десять лет назад или, допустим, год назад, — это утверждение такого же порядка, как то, что королева Виктория была лучшей королевой, но не более счастливой женщиной, чем королева Елизавета, — суждение, не лишенное известного смысла и интереса, но не пригодное как материал для применения дифференциального исчисления. Наши претензии на точность будут смехотворными, если мы будем пытаться использовать такие неясные и неколичественные понятия для количественного анализа.

III

В *каждом* отдельном случае предприниматель должен решать вопрос о том, в какой степени использовать имеющиеся средства производства; когда мы говорим, что ожидание увеличения спроса, т. е. увеличения функции совокупного спроса, поведет к увеличению совокупной продукции, мы в действительности подразумеваем, что фирмы, владеющие средствами производства, побуждаются соединить с ними занятость большего количества рабочих. Если речь идет об индивидуальной фирме или отрасли промышленности, производящей однородный продукт, мы, если желаем, вправе говорить об увеличении или уменьшении продукции. Но, когда мы объединяем работу всех фирм, мы можем, оставаясь точными, говорить только об уровне занятости, приложенном к данным средствам производства. Понятия продукции в целом и соответствующего ей уровня цен нам здесь не понадобятся, поскольку нам не нужно абсолютное измерение

текущей совокупной продукции и сравнение ее с той, которая получилась бы от соединения других средств производства с другим количеством рабочих. Когда для целей описания или приблизительного сравнения мы захотим говорить об увеличении продукции, мы должны будем полагаться на общее допущение, что уровень занятости при данных средствах производства служит удовлетворительным показателем объема получаемой продукции. Мы можем предполагать, что обе величины возрастают и уменьшаются параллельно, хотя и не в точной числовой пропорции.

Я намереваюсь поэтому, излагая теорию занятости, пользоваться только двумя основными количественными измерителями, а именно количеством денежных ценностей и уровнем занятости. Первый измеритель является строго однородным, а второй может быть сделан таковым. Поскольку отношение между оплатой рабочих и служащих различных специальностей и квалификаций остается более или менее постоянным, уровень занятости может быть с достаточной для наших целей степенью точности определен, если принять за единицу один час работы неквалифицированного рабочего и пересчитать один час работы квалифицированных рабочих в соответствии с их оплатой. Иначе говоря, час квалифицированного труда, вознаграждаемого вдвое против неквалифицированного труда, будет считаться за две единицы. Мы будем называть единицу, в которой измеряется количество занятости, единицей труда, а денежную заработную плату за единицу труда будем называть единицей заработной платы¹. Итак, если E есть сумма выплачиваемой заработной платы вместе с жалованием служащих, W — единица заработной платы, а N — уровень занятости, тогда $E = N \cdot W$.

Допущение об однородности предлагаемого труда не противоречит тому очевидному факту, что существуют большие различия в специальной квалификации индивидуальных рабочих и в степени их пригодности для различ-

¹ Если X есть некоторая величина, выраженная в деньгах, то часто будет удобным писать X_w для обозначения той же самой величины, выраженной в единицах заработной платы.

ных занятий. Если вознаграждение рабочих пропорционально эффективности их труда, эти различия учтены нами, поскольку мы считаем каждого индивидуума участвующим в предложении труда пропорционально получаемому им вознаграждению. Если же с ростом продукции какая-либо фирма должна занимать рабочих, труд которых в расчете на единицу выплаченной заработной платы все менее и менее эффективен в данном производстве, то перед нами лишь один из факторов, ведущих к убыванию доходности (выраженной в продукции) от средств производства, когда количество занятых рабочих увеличивается. Мы предполагаем, так сказать, неоднородными разные единицы используемых средств производства, рассматривая средства производства как все меньше и меньше приспособленные к занятию наличных единиц труда по мере роста производства, вместо того чтобы рассматривать наличные единицы труда как все менее и менее приспособленные к использованию остающихся все время однородными средств производства. Это значит, что если налицо нет излишка рабочих, имеющих специальную квалификацию или достаточный опыт, а использование менее подходящих рабочих влечет за собой более высокие затраты на заработную плату в расчете на единицу продукции, то убывание доходности от использования средств производства по мере роста занятости происходит еще быстрее, чем если бы такой излишек рабочих был налицо¹. Даже в том предельном случае, когда различные единицы труда настолько специализированы, что их со-

¹ Это главная причина, по которой цена предложения продукции растет с возрастающим спросом даже тогда, когда все еще имеется излишек средств производства, тождественных по своему характеру с используемыми средствами производства. Если мы предположим, что излишек предложения труда представляет собою объединенный резервуар, в равной мере доступный для всех предпринимателей, и что труд, занятый для определенной цели, вознаграждается, по меньшей мере частично, из расчета на единицу усилия, а не в строгом отношении к его эффективности в определенной фактической сфере занятости (что для большинства случаев вполне правдоподобно), то уменьшающаяся эффективность занятого труда является ярким примером увеличения цены предложения при росте продукции отнюдь не по причинам внутренней бесхозяйственности.

вершенно невозможно заменить одну другой, нет никакого затруднения. Просто, это значит, что эластичность предложения продукции с данного вида средств производства внезапно падает до нуля, когда весь наличный специализированный труд уже занят¹. Таким образом, наша предпосылка об однородности единиц труда не вызывает трудностей, если только нет большой неустойчивости в относительном вознаграждении различных единиц. Но даже и с этой трудностью, поскольку она возникает, можно

¹ Я не могу сказать, как указанная трудность обычно учитывалась в кривых предложения, поскольку те, кто этими кривыми пользуется, не вносили особой ясности в свои предпосылки. Вероятно, они исходят из того, что труд, занятый в известной сфере, всегда вознаграждается в строгом соответствии с эффективностью его именно в этой сфере. Но это не соответствует действительности. Быть может, главное основание для трактовки различной эффективности труда, как относящейся к средствам производства, заключается как раз в том факте, что возрастающие излишки, являющиеся результатом увеличения продукции, на практике достаются главным образом собственникам средств производства, а не более производительным рабочим (хотя и они могут извлечь выгоду из большей регулярности занятости и более быстрого продвижения по работе). Это означает, что люди, отличающиеся различной производительностью, работающие на одной и той же работе, редко оплачиваются строго пропорционально их производительности. Там же, где имеет место повышенная оплата за более высокую производительность, и в той мере, в которой это случается, мой метод считается с этим, поскольку при исчислении числа занятых единиц труда отдельные рабочие входят в счет пропорционально получаемому ими вознаграждению. При моих предпосылках возникают, очевидно, интересные осложнения, когда приходится иметь дело с отдельными кривыми предложения, поскольку их форма будет зависеть от спроса на подходящий труд и со стороны других отраслей. Не считаться с этими осложнениями значило бы, как я сказал, отвлекаться от действительности. Но у нас нет нужды рассматривать их, когда мы трактуем занятость в целом, при условии, если мы предполагаем, что каждый данный уровень эффективного спроса совершенно определенным образом связан с распределением этого спроса между различными продуктами. Это может и не оказаться верным, независимо от частной причины, вызвавшей изменение спроса. Например, рост эффективного спроса, порожденный увеличением склонности к потреблению, может сочетаться с функцией совокупного предложения, отличной от той, с какой сочеталось бы равное увеличение спроса, вызванное увеличившимся побуждением инвестировать. Все это, однако, относится к области детального анализа излагаемых здесь общих идей, который не входит сейчас в наши задачи.

примириться, если предположить способность к быстрому изменению в предложении труда и в форме функции совокупного предложения.

По моему мнению, можно избежать многих ненужных осложнений, если при рассмотрении функционирования хозяйственной системы в целом строго ограничиться двумя измерителями — деньгами и трудом. Использование в качестве измерителей отдельных видов продукции и средств производства можно оставить для случаев, когда мы рассматриваем изолированно продукцию отдельных фирм или отраслей промышленности. Расплывчатые же понятия, вроде количества продукции в целом, количества средств производства в целом и общего уровня цен, пригодятся там, где мы будем пытаться проводить некоторые исторические сопоставления, которые в известных (вероятно, весьма широких) пределах заведомо неточны и приблизительны.

Отсюда следует, что мы будем измерять изменения текущей продукции числом оплаченных часов труда (будь то в связи с удовлетворением потребительского спроса или в связи с производством новых средств производства) при существующих средствах производства. При этом часы работы квалифицированных рабочих засчитываются пропорционально их вознаграждению. У нас нет необходимости количественно сопоставлять эту продукцию с продукцией, которая была бы получена при соединении иного комплекса рабочих с другими средствами производства. Для того чтобы предсказать, как предприниматели, владеющие данными средствами производства, будут реагировать на изменение функции совокупного спроса, нет необходимости знать, насколько количество производимой продукции, уровень жизни и общий уровень цен сравнимы с тем, что имело место в другое время или в другой стране.

IV

Легко показать, что условия предложения, как их обычно представляют в виде кривой предложения, и эластичность предложения, определяемая отношением объема продукции к ценам, могут быть выражены в двух из-

бренных нами измерителях посредством функции совокупного предложения, не прибегая к понятию количества продукции, независимо от того, имеем ли мы дело с отдельной фирмой, отраслью промышленности или с хозяйственной деятельностью в целом. Функция совокупного предложения для данной фирмы (и подобно этому для данной отрасли или для промышленности в целом) представляется так: $Z_r = \varphi_r(N_r)$, где Z_r есть очищенная от издержек использования выручка, ожидание которой приведет к уровню занятости N_r . Если поэтому отношение между занятостью и продукцией таково, что занятость N_r обеспечивает продукцию O_r , где $O_r = \psi_r(N_r)$, то отсюда следует, что выражение $P = \frac{Z_r + U_r(N_r)}{O_r} = \frac{\varphi_r(N_r) + U_r(N_r)}{\psi_r(N_r)}$

представляет собой обычную кривую предложения, где $U_r(N_r)$ есть (ожидаемые) издержки использования, соответствующие уровню занятости N_r .

Для каждого однородного товара, для которого выражение $O_r = \psi_r(N_r)$ имеет определенное значение, мы можем исчислить $Z_r = \varphi_r(N_r)$ обычным путем. Мы можем потом суммировать разные значения (N_r), чего не можем сделать по отношению к O_r , поскольку $\sum O_r$ не есть числовая величина. Больше того, если мы можем предположить, что в данной обстановке данная совокупная занятость определенным образом распределяется между различными отраслями промышленности, так, что N_r есть функция N , то возможны и дальнейшие упрощения.

**РАСЧЕТЫ НА БУДУЩЕЕ КАК ФАКТОР,
ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ПРОДУКЦИЮ И ЗАНЯТОСТЬ****I**

Всякое производство имеет своей конечной целью удовлетворение потребителя. Однако обычно проходит время— и иногда много времени — между затратами производителя (имеющего в виду потребителя) и покупкой продукции конечным потребителем. Пока что предприниматель (понимая под этим как того, кто непосредственно занимается производством, так и инвестора) должен стараться как можно лучше представить себе ¹, сколько потребитель согласится заплатить, когда ему будет, наконец, предложен (прямо или косвенно) после истечения известного, может быть и долгого, периода времени готовый товар. У предпринимателя нет другого выбора, кроме как руководствоваться такими предварительными расчетами, если он вообще хочет заниматься производством, требующим времени.

Расчеты на будущее, на основе которых принимаются деловые решения, распадаются на две группы, причем одни индивидуумы или фирмы специализируются на одном типе расчетов, а другие — на втором. В одном случае предприниматель, начиная производство определенной продукции, рассчитывает, сколько он сможет получить за нее, после того как она будет «готова». «Готовой» (с точки зрения предпринимателя) продукция является тогда, когда она пригодна к потреблению или может быть продана на сторону. В другом случае предприниматель рассчитывает, какой он сможет получить в будущем доход, если купит (или, может быть, сам произведет) «готовую» продукцию, представляющую собой добавление к его средствам производства. Первый тип расчетов мы можем назвать *расчетом на близкое будущее*, а второй — *расчетом на отдаленное будущее*.

¹ О том, как в действительности формируется такая оценка ожидаемой выручки от продажи, см. выше, примечание на стр. 23—24.

Действия каждой отдельной фирмы, решающей вопрос об ее текущей¹ продукции, будут определяться *расчетами на близкое будущее*, т. е. расчетами относительно издержек при различных возможных масштабах производства и выручки от продажи соответствующего количества продукции; впрочем, в случаях, когда речь идет о средствах производства и даже о продаже торговцам, эти расчеты на близкое будущее сильно зависят от расчетов на отдаленное или сравнительно отдаленное будущее других контрагентов. Именно от этих различных расчетов на будущее зависит объем занятости, которую предоставляют фирмы. Фактически достигнутые результаты производства и продажи продукции влияют на занятость лишь постольку, поскольку они вызывают изменение расчетов на будущее. С другой стороны, не влияют на занятость первоначальные расчеты на будущее, которыми руководилась фирма, приобретая капитальное оборудование и запас сырых материалов и полуфабрикатов, имеющих у нее налицо в то время, когда она должна решать вопрос о размере продукции ближайших дней. В каждом отдельном случае, когда приходится принимать решение, наличное оборудование и запасы, конечно, учитываются, но лишь в свете *текущих* расчетов насчет *будущих* издержек и выручек от продажи.

В обычных условиях *изменение* в расчетах на будущее (отдаленное или близкое) полностью оказывает свое влияние на занятость лишь по истечении значительного промежутка времени. Изменение в занятости, вызванное изменением в расчетах на будущее, не будет таким же завтра, как сегодня, или таким же послезавтра, как завтра, и т. д., даже если в самих расчетах на будущее и не произойдет дальнейших изменений. В случаях расчетов на близкое будущее это происходит потому, что изменения в худшую сторону не бывают, как правило, настолько резкими и внезапными, чтобы вызвать

¹ Слово «текущая» означает здесь такой кратчайший промежуток времени, по истечении которого фирма свободна пересмотреть свое решение о предложенной ею величине занятости. Это, так сказать, минимальная эффективная единица хозяйственного времени.

немедленное прекращение работы во всех процессах производства, которые в свете пересмотренных расчетов не следовало и начинать. При повороте же к лучшему должно пройти известное время, прежде чем занятость достигнет такого уровня, на котором она находилась бы, если бы расчеты на будущее были пересмотрены раньше. В отношении расчетов на отдаленное будущее надо иметь в виду, что средства производства, которые не нуждаются в замене, будут продолжать работать, пока они не износятся; если же изменение происходит в сторону улучшения, занятость может вначале оказаться на более высоком уровне, чем впоследствии, после того как пройдет время, достаточное для приспособления средств производства к новым условиям.

Если допустить, что расчеты на будущее остаются неизменными в течение времени, достаточно долгого для того, чтобы их влияние на занятость проявилось в полной мере, так что, вообще говоря, не осталось никакой частицы занятости, которой не было бы, если бы нынешнее состояние расчетов на будущее существовало всегда, — тогда сложившийся устойчивый уровень занятости можно назвать длительной занятостью¹, соответствующей данному состоянию расчетов на будущее. Расчеты на будущее могут изменяться настолько часто, что фактический уровень занятости никогда не будет иметь времени достигнуть длительной занятости, отвечающей принятым сейчас расчетам. Тем не менее, всякому состоянию расчетов на будущее соответствует определенный уровень длительной занятости.

Рассмотрим раньше всего процесс приспособления к длительному состоянию в результате изменения расчетов на будущее, который не нарушается и не прерывается каким-либо дальнейшим изменением в этих расчетах. Предположим сначала, что новая длительная занятость

¹ Нет необходимости, чтобы уровень длительной занятости был неизменным, потому что длительные условия не обязательно статичны. Например, устойчивый рост богатства или населения может образовать элемент неменяющихся расчетов на будущее. Единственное условие в том, чтобы действующие сейчас расчеты на будущее могли сложиться заблаговременно.

будет больше старой. Как правило, на первых порах будет затронута только норма запуска в производство, т. е. объем работы на самых ранних стадиях вновь начинаемых производственных процессов, тогда как выпуск потребительских товаров и уровень занятости на более поздних стадиях производства, начатых еще до изменения, в основном останутся такими же, что и раньше. В той мере, в какой налицо имелись запасы незаконченных изделий, этот вывод может видоизмениться. Но, по всей вероятности, в первое время прирост занятости будет очень скромным. Постепенно, однако, занятость будет возрастать. Больше того, легко представить себе условия, которые вызовут ее возрастание на известной стадии даже *выше* нового уровня длительной занятости. Процесс создания капитала для удовлетворения новых расчетов на будущее может привести к большей занятости, а также и к большему текущему потреблению, чем то, которое установится по достижении длительного состояния. Следовательно, изменение в расчетах на будущее может привести к постепенному кресчендо в уровне занятости вплоть до определенного максимума, а затем к постепенному падению до нового длительного уровня.

То же самое может произойти даже и в том случае, если новый длительный уровень *равен* старому, так как изменение представляет собой лишь сдвиг в направлении потребления, который делает устарелыми некоторые существующие процессы и применяемые в них средства производства. Если же новая длительная занятость меньше, чем старая, то тогда уровень занятости может в течение переходного периода временно упасть *ниже* нового длительного уровня. Таким образом, одно лишь изменение в расчетах на будущее может вызвать колебания той же формы, какая свойственна циклическим колебаниям. Изменения этого рода я рассмотрел в моем «Трактате о деньгах» в связи с образованием или расходом запасов оборотного и ликвидного капитала, вызванными изменениями в перспективах на будущее.

Описанный выше происходящий без помех процесс перехода к новому длительному уровню может быть дополнен разными осложнениями в деталях. Но действи-

тельный ход событий еще сложнее. Расчеты на будущее все время подвергаются изменениям, так что новые расчеты накладываются на старые раньше, чем влияние прежних изменений вполне исчерпалось. Поэтому экономический механизм загружен в каждый данный момент многими взаимно переплетающимися видами деятельности, существование которых связано с различными прошлыми состояниями расчетов на будущее.

II

Необходимо выяснить связь всего вышесказанного с вопросом, который нас сейчас интересует. Из изложенного следует, что уровень занятости в каждое данное время зависит в некотором смысле не только от теперешнего состояния расчетов на будущее, но и от различных состояний этих расчетов в течение минувшего периода. Однако прошлые расчеты на будущее, действие которых еще не исчерпало себя, воплощены в ныне существующих средствах производства, состояние которых предпринимателю необходимо учитывать, принимая свои нынешние решения; только в этом смысле прошлые расчеты на будущее влияют на нынешние решения. Значит, несмотря на все сказанное выше, можно считать, что нынешняя занятость определяется нынешними расчетами на будущее в сочетании с ныне существующими средствами производства.

Совершенно определенный учет нынешних расчетов на отдаленное будущее необходим почти всегда. Однако часто можно без ущерба для дела опускать рассмотрение расчетов на *близкое* будущее, так как на практике процесс пересмотра расчетов на близкое будущее происходит постепенно и понемногу, по большей части в свете фактически достигнутых результатов, так что влияния ожидаемых и фактически достигнутых результатов перекрещиваются и перекрывают друг друга. Хотя продукция и занятость определяются расчетами производителя на близкое будущее, а не результатами прошлого, результаты самого последнего периода обычно играют преобладающую роль в определении расчетов

на будущее. Было бы слишком сложно пересматривать *de novo* * все расчеты каждый раз, как происходит новый запуск в производство. Да это было бы и пустой тратой времени, так как большая часть условий остается обычно в основном неизменной изо дня в день. Поэтому предприниматели действуют вполне благоразумно, когда они основывают свои расчеты на предположении, что достигнутые результаты будут в основном иметь место и в будущем, если только нет определенных причин ожидать перемены. Таким образом, на практике постоянно переплетается влияние на занятость реализованной выручки от продажи продукции последнего времени и выручки, ожидаемой к получению от продажи продукции, вновь запускаемой в производство. Прогнозы предпринимателей чаще постепенно изменяются в свете достигнутых результатов, чем в предвосхищении будущих сдвигов ¹.

Тем не менее, мы не должны забывать, что в отношении товаров длительного пользования расчеты предпринимателя на близкое будущее зависят от нынешних расчетов на отдаленное будущее со стороны инвестора, а сама природа расчетов на отдаленное будущее такова, что их нельзя проверять в свете достигнутых за короткие промежутки времени результатов. Кроме того, как мы увидим в главе 12, где мы рассмотрим расчеты на отдаленное будущее более подробно, они подвержены внезапному пересмотру. Поэтому нельзя устранить или даже приблизительно заменить нынешние расчеты на отдаленное будущее фактически достигнутыми результатами.

* Заново (лат.). (Прим. ред.).

¹ Это подчеркивание расчетов на будущее, существующих в момент, когда принимается решение о размерах производства, совпадает, как я думаю, с точкой зрения г-на Хоутри, а именно, что на запуск в производство и занятость оказывает влияние накопление запасов *до того*, как цены упали, или разочарование в результатах производства выразилось в уже понесенной, по сравнению с предварительным расчетом, потере. Накопление нераспроданных запасов (или уменьшение поступления предварительных заказов) — это и есть как раз такие факты, которые скорее всего приведут к изменению запуска в производство по сравнению с тем, что имело бы место при не критическом распространении на будущее данных сводок о продажах за предшествующий период.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА, СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

I. Доход

В течение определенного периода времени предприниматель продает законченную продукцию потребителям или другим предпринимателям на сумму, которую мы обозначим через A . Он затрачивает также известную сумму, обозначаемую через A_1 , на покупку законченной продукции у других предпринимателей. В конце периода он располагает известными средствами производства, имеющими ценность G , понимая под этим также и остаток незавершенного производства или оборотный капитал и остаток готовой продукции.

Некоторую часть суммы $A+G-A_1$ следует, однако, отнести не за счет деятельности данного периода, а за счет использования средств производства, имевшихся к началу периода. Поэтому, чтобы определить *доход* текущего периода, надо вычесть из $A+G-A_1$ известную сумму, притекающую (в некотором смысле) из функционирования средств производства, унаследованных от предшествующего периода. Проблема определения дохода будет решена, когда мы найдем удовлетворительный способ рассчитать сумму, подлежащую вычету.

Возможны два способа такого расчета, из которых каждый имеет самостоятельное значение, ибо один связан с производством, а другой — с потреблением. Рассмотрим их поочередно.

1. Ценность G средств производства в конце периода является чистым результатом деятельности предпринимателя, который, с одной стороны, содержал и улучшал их в течение данного периода как путем покупок у других предпринимателей, так и путем производившихся им самим работ, а с другой стороны, способствовал их износу и обесценению, используя их для производства продукции. Если бы предприниматель решил не пользоваться ими для производства, все же он должен был бы затратить на их содержание и улучшение некую оптимальную сумму. Предположим, что в этом случае он израсходовал бы

на содержание и улучшение сумму B' и что в результате этих расходов средства производства стоили бы в конце периода G' . Это значит, что $G' - B'$ представляет максимальную чистую ценность, которую можно было бы сохранить от предшествующего периода, если бы средства производства не были использованы для выпуска продукции A . Излишек этой потенциальной стоимости средств производства над $G - A_1$ есть мера того, что было пожертвовано (тем или иным путем) для производства продукции A . Назовем эту величину, а именно:

$$(G' - B') - (G - A_1),$$

которой измеряются потери ценностей, связанные с производством продукции A , *издержками использования*, относящимися к A . Эти *издержки использования*¹ будут обозначаться через U . Сумму, уплаченную предпринимателем другим факторам производства за их услуги, составляющую с точки зрения этих последних их доход, мы будем называть *факториальными издержками*, относящимися к продукции A . Итог факториальных издержек F и издержек использования U мы будем называть непосредственными издержками производства продукции A .

Мы можем теперь определить *доход*² предпринимателя как превышение стоимости готовой продукции, проданной в течение известного периода, над непосредственными издержками производства. Доход предпринимателя принимается, значит, равным той сумме, зависящей от масштаба производства, которую он стремится довести до максимума, т. е. его валовой прибыли в обычном понимании этого термина, вполне отвечающем здравому смыслу. Поскольку доход остальной части общества равен факториальным издержкам предпринимателей, совокупный доход равен $A - U$.

В этом понимании валовой доход — величина совершенно определенная. Более того, поскольку предприниматель в своих расчетах на будущее, когда он решает,

¹ Некоторые дальнейшие замечания относительно издержек использования даны в приложении к этой главе.

² В отличие от его *чистого дохода*, который мы определим ниже.

какой объем занятости предложить другим факторам производства, стремится довести до максимума излишек этой величины по сравнению с его платежами другим факторам производства, — эта величина имеет непосредственное отношение к объяснению уровня занятости.

Можно себе представить, конечно, что $G - A_1$ превысит $G' - B'$, так что издержки использования составят отрицательную величину. Это может, например, случиться, если мы отграничим наш отрезок времени таким образом, что запуск в производство в течение этого периода увеличится, а возросшая продукция еще не будет закончена изготовлением и продана. Это может случиться и тогда, когда налицо рост инвестиций, если дело идет об отрасли, настолько высоко комбинированной, что предприниматели сами изготавливают большую часть нужного им оборудования. Поскольку, однако, издержки использования принимают отрицательное значение лишь тогда, когда предприниматели увеличивают свои средства производства, изготавливая их собственными силами, мы можем для хозяйства, где средства производства изготавливаются в большинстве случаев другими фирмами, а не теми, которые их используют, считать в качестве общего случая издержки использования величиной положительной. Более того, трудно представить себе случай, когда *предельные* издержки использования, связанные с увеличением A , т. е. $\frac{dU}{dA}$, не были бы положительной величиной.

Целесообразно упомянуть здесь же, предвосхищая последнюю часть этой главы, что для общества в целом совокупное потребление (C) за определенный период равно $\Sigma(A - A_1)$, а совокупные инвестиции (I) равны $\Sigma(A_1 - U)$. Кроме того, U представляет для отдельного предпринимателя его дезинвестиции (или $-U$ его инвестиции), т. е. изъятия из его средств производства (за исключением того, что он покупает у других предпринимателей). Таким образом, в полностью комбинированном хозяйстве (где $A_1 = 0$), потребление равно A , а инвестиции равны $-U$, т. е. $G - (G' - B')$. Небольшое усложнение вышеприведенной формулы путем введения A_1 вызвано лишь же-

ланием установить общий метод, применимый и для тех случаев, когда производство не комбинировано.

Далее, *эффективный спрос* есть, попросту говоря, совокупный доход (или выручка), который предприниматели рассчитывают получить (включая суммы, которые они передадут другим факторам производства в качестве доходов последних) в соответствии с уровнем занятости, который они решают предоставить. Функция совокупного спроса выражает отношение различных гипотетических уровней занятости к выручке, которую ожидается получить от продажи соответствующего количества продукции; а эффективный спрос есть такое значение функции совокупного спроса, которое, будучи взято в связи с условиями предложения, соответствует уровню занятости, при котором предприниматель может рассчитывать на получение максимальной прибыли.

Этот комплекс определений имеет еще и то преимущество, что мы можем приравнять предельную выручку (или доход) к предельным факториальным издержкам. Мы приходим к тем же положениям, определяющим отношение предельной выручки к предельным факториальным издержкам, какие применяются теми экономистами, которые, игнорируя издержки использования или принимая их равными нулю, приравнивают цену предложения¹ к предельным факториальным издержкам².

¹ По-моему, если игнорировать проблему определения издержек использования, то и *цена предложения* остается понятием недостаточно определенным. Этот вопрос подробнее рассматривается в приложении к настоящей главе, где я доказываю, что исключение издержек использования из цены предложения хотя иногда и допустимо в тех случаях, когда речь идет о совокупной цене предложения, совершенно недопустимо при рассмотрении цены предложения единицы продукции отдельной фирмы.

² Например, примем $Z_w = \varphi(N)$ или, что то же самое, $Z = W \cdot \varphi(N)$ за функцию совокупного предложения (где W — единица заработной платы и $W \cdot Z_w = Z$). Тогда, поскольку выручка за предельный продукт равна предельным факториальным издержкам в каждой точке кривой совокупного предложения, мы имеем:

$$\Delta N = \Delta A_w - \Delta U_w = \Delta Z_w = \Delta \varphi(N),$$

откуда вытекает, что $\varphi'(N) = 1$ при условии, если отношение факториальных издержек к издержкам на заработную плату есть величина постоянная и если функция совокупного предложения для каж-

2. Обратимся теперь ко второму из названных способов. До сих пор мы имели дело с той частью изменения в ценности средств производства к концу периода по сравнению с его началом, которая возникла в результате *добровольных* решений предпринимателя, стремящегося довести до максимума свою прибыль. Но могут быть в дополнение к этому и *вынужденные* потери (или, наоборот, приращения) ценности средств производства по причинам, лежащим вне контроля предпринимателя или не связанным с его текущими решениями, например из-за изменения рыночных цен, физического или морального износа или разрушений в результате катастрофы — войны или землетрясения. Некоторая доля этих вынужденных потерь, поскольку они неизбежны, не является, вообще говоря, неожиданной; таковы потери вследствие устаревания, независимо от использования, а также «нормальный» износ, по выражению проф. Пигу, т. е. «настолько регулярный, чтобы его можно было предвидеть — если не в деталях, то по крайней мере в целом». Мы можем добавить сюда также те потери для общества в целом, которые являются настолько регулярными, что обычно рассматриваются как «страхуемый риск». Пренебрежем временно тем фактом, что сумма ожидаемых потерь зависит от того, когда именно складываются расчеты на будущее, и назовем обесценение средств производства, которое является неизбежным, хотя и не неожиданным, т. е. излишек ожидаемого обесценения над издержками использования, *добавочными издержками*, которые будут обозначены через V . Вряд ли нужно подчеркивать, что это определение отличается от определения добавочных издержек, данного Маршаллом, хотя основная идея, а именно учет той

дой фирмы (число которых предполагается постоянным) не зависит от числа людей, занятых в других отраслях промышленности, так что члены вышеприведенных уравнений, пригодных для каждого отдельного предпринимателя, могут быть суммированы для предпринимателей в целом. Это означает, что если заработная плата постоянна, а другие факториальные издержки находятся в постоянном отношении к сумме выплачиваемой заработной платы, то функция совокупного предложения изображается прямой с наклоном, определяемым величиной, обратно пропорциональной уровню денежной заработной платы.

части ожидаемого обесценения, которая не входит в непосредственные издержки производства, сходна в обоих случаях.

При исчислении *чистого дохода* и *чистой прибыли* предпринимателя принято вычитать приблизительную величину добавочных издержек из его валового дохода и валовой прибыли, как они были определены выше. Психологическое влияние добавочных издержек на предпринимателя в момент, когда он рассчитывает, сколько ему можно истратить и сберечь, фактически такое же, как если бы они вычитались из его валовой прибыли. Когда он выступает как *производитель*, решающий, использовать или нет средства производства, для него имеют значение непосредственные издержки производства и валовая прибыль, как они были определены выше. Но когда речь идет о нем как о *потребителе*, добавочные издержки действуют на его психологию совершенно таким же образом, как если бы они были частью непосредственных издержек производства. Поэтому мы не только ближе всего подойдем к обычному словоупотреблению, но подойдем также к понятиям, имеющим прямое отношение к величине потребления, если, определяя совокупный *чистый* доход, вычтем не только издержки использования, но и добавочные издержки, так что совокупный *чистый доход* составит $A-U-V$.

Остаются изменения в стоимости средств производства, вызванные непредвиденными изменениями рыночных цен, чрезмерным износом или разрушениями в результате катастроф. Такого рода изменения являются одновременно и вынужденными и, в широком смысле, непредвиденными. Потери по этой статье, которые мы оставляем без внимания даже при исчислении чистого дохода и относим в дебет счета капитала, могут быть названы *непредвиденными потерями*.

Роль чистого дохода в *причинном* анализе связана с психологическим влиянием величины $U+V$ на сумму текущего потребления, поскольку предполагается, что рядовой человек, подсчитывая свой доход и решая, сколько истратить на текущее потребление, имеет в виду именно *чистый доход*. Конечно, это не единственный фактор,

обуславливающий его решение. Многое зависит, например, от того, как велики непредвиденные выигрыши или потери, проводимые по счету капитала. Но есть разница между добавочными издержками и непредвиденными потерями. Изменения первых влияют на человека *совершенно так же*, как изменения в валовой прибыли. Именно превышение выручки от текущей продукции над итогом непосредственных издержек производства и добавочных издержек определяет величину потребления предпринимателя, в то время как непредвиденные потери (или выигрыши) хотя и влияют на его решения, но далеко не в той же степени. Непредвиденные потери отнюдь не оказывают того же влияния, как равные им по величине добавочные издержки.

Мы должны, однако, напомнить, что граница между добавочными издержками и непредвиденными потерями, то есть между теми неизбежными потерями, которые мы считаем целесообразным отнести в дебет счета прибылей и убытков, и теми, которые следует проводить по счету капитала, является в значительной мере условной или психологической, зависящей от того, каков общепринятый критерий для исчисления первых. Не может быть неизменного принципа определения добавочных издержек, и сумма их будет зависеть от выбора метода исчисления. В момент, когда средства производства изготавливаются, ожидаемые добавочные издержки выражаются вполне определенной величиной. Но если они в последующем будут переоцениваться, то их величина в течение остающегося срока службы средств производства может оказаться иной в результате изменения наших расчетов на будущее. Непредвиденные потери капитала представляют собой, таким образом, дисконтированную разность между первоначально исчисленной и пересмотренной величиной предстоящих $U+V$. Широко распространенный принцип бухгалтерского учета, одобренный государственными налоговыми органами, состоит в том, что итог добавочных издержек и издержек использования устанавливается в момент приобретения средств производства и сохраняется неизменным в течение всего срока их службы, независимо от последующих изменений в расчетах на будущее.

В этом случае добавочные издержки за какой-либо период определяются как излишек этой заранее фиксированной суммы над действительными издержками использования. Преимущество такого метода — в том, что непредвиденные потери или выигрыши для всего срока службы средств производства, взятого в целом, будут равны нулю. Однако в некоторых случаях вполне целесообразно переоценивать скидку на добавочные издержки через произвольные интервалы времени, например ежегодно, и устанавливая их каждый раз заново в соответствии со стоимостью средств производства на момент переоценки и текущими расчетами на будущее. Деловые люди фактически пользуются то одним, то другим из этих методов. Удобно называть первоначальный расчет добавочных издержек, производимый в момент, когда средства производства приобретаются, *исходными добавочными издержками*, а соответствующую величину, переоцененную на данный момент на основе текущей ценности средств производства и текущих расчетов на будущее, — *текущими добавочными издержками*.

Таким образом, мы не можем подойти более точно к количественному определению добавочных издержек иначе, как приняв за их величину тот вычет из валового дохода, который делает типичный предприниматель при расчете своего *чистого дохода*, когда он имеет в виду объявить дивиденд (если речь идет об акционерном обществе) или определить размеры своего текущего потребления (если речь идет об единоличном предпринимателе). Поскольку не имеется в виду вовсе исключить из общей картины непредвиденные потери, проводимые по счету капитала, лучше в сомнительных случаях относить потери именно на счет капитала и причислять к добавочным издержкам только то, что относится к ним самым очевидным образом. Всякая перегрузка счета капитала может быть скорректирована допущением, что статьи этого рода оказывают большее влияние на уровень текущего потребления, чем следовало бы считать при другом методе учета.

Можно заметить, что наше определение *чистого дохода* очень близко подходит к определению *дохода*, дан-

ному Маршаллом, когда он решил следовать практике инспекторов по подоходному налогу и, вообще говоря, рассматривать в качестве дохода все то, что они на своем опыте привыкли трактовать как таковой. Методы налоговых органов должны рассматриваться в своей основе как результат самого тщательного и широкого исследования, какое только было проведено для выяснения того, что на практике принято считать чистым доходом. Это определение соответствует также денежному эквиваленту последнего определения национального дохода, предложенного проф. Пигу ¹.

Остается все же верным, что понятие чистого дохода, основанное на двусмысленном критерии, который может разными органами толковаться по-разному, не является абсолютно четким. Например, проф. Хайек высказал мнение, что индивидуальный владелец капитальных благ может стремиться к поддержанию дохода, который он извлекает из своего владения, на постоянном уровне и что поэтому он не будет чувствовать себя вправе тратить свой доход на потребление, до тех пор пока не отложит сумму, достаточную, чтобы компенсировать любое снижение дохода, по каким бы причинам оно ни произошло ². Я сомневаюсь в том, чтобы такой индивидуум существовал, но, очевидно, нельзя выдвинуть теоретических возражений против такого допущения, как одного из возможных толкований психологического критерия чистого дохода. Но когда проф. Хайек делает отсюда вывод, что понятия сбережения и инвестиции страдают такой же неопределенностью, он прав только в том случае, если он подразумевает *чистое сбережение* и *чистую инвестицию*. *Сбережение* и *инвестиция*, относящиеся к теории занятости, свободны от этого недостатка и, как мы уже показали выше, поддаются объективному определению.

Таким образом, ошибочно делать ударение на *чистом доходе*, который имеет отношение только к решениям

¹ «Economic Journal», June 1935, p. 235.

² «The Maintenance of Capital», «Economica», August 1935, p. 241 ff.

о размерах потребления и, кроме того, весьма трудно поддается отграничению от различных других факторов, влияющих на потребление, и упускать из виду (как это обычно делается) понятие *дохода*, так как это понятие имеет прямое отношение к решениям, затрагивающим размеры текущего производства, и при этом оно совершенно недвусмысленно.

Вышеприведенные определения дохода и чистого дохода по возможности ближе приспособлены к обычному словоупотреблению. Необходимо поэтому сразу же напомнить читателю, что в моем «Трактате о деньгах» я под доходом имел в виду специальное значение этого термина. Особенность моего прежнего определения относилась к той части совокупного дохода, которая поступает предпринимателям, поскольку я брал не прибыль (будь то валовую или чистую), действительно вырученную от их текущих операций, и не прибыль, на которую предприниматель рассчитывает, решаясь предпринять текущие операции, но в известном смысле (как я теперь думаю, недостаточно определенном, если посчитаться с возможностью изменений в размерах продукции) нормальную прибыль или прибыль равновесия. В результате, согласно моему тогдашнему определению, сбережения превосходили инвестиции на сумму излишка нормальной прибыли над действительной прибылью. Боюсь, что такое употребление терминов породило значительную путаницу, особенно в случае, когда о сбережениях говорится в связи с другими категориями. Происходило это потому, что выводы (в частности, относящиеся к излишку сбережений над инвестициями), имевшие силу лишь тогда, если термины употреблялись в моем специальном смысле, часто применялись при широком обсуждении вопроса, так, как если бы упомянутые термины употреблялись в их обычном смысле. По этой причине, а также и потому, что старые термины не нужны мне больше для точного выражения моих мыслей, я решил отбросить их, весьма сожалея о путанице, которую они породили.

II. Сбережение и инвестиция

Среди терминологического столпотворения приятно найти хотя бы одну твердую точку опоры. Насколько я понимаю, все согласятся, что *сбережение* означает излишек дохода над потребительскими расходами. Таким образом, всякие сомнения о значении термина *сбережение* должны относиться либо к определению *дохода*, либо к определению *потребления*. *Доход* мы определили выше. Расход на потребление в течение известного периода должен означать стоимость товаров, проданных потребителям в течение этого периода. Правда, это снова ставит перед нами вопрос, что подразумевать под покупателем-потребителем. Любое сколько-нибудь обоснованное определение границы между покупателями-потребителями и покупателями-инвесторами послужит нам одинаково хорошо, лишь бы только оно последовательно применялось. Вопрос о том, правильно ли, например, рассматривать покупку автомобиля как потребительскую, а покупку дома как инвестицию, часто обсуждался, и мне нечего здесь добавить. Критерий должен, очевидно, зависеть от того, где мы проведем границу между потребителем и предпринимателем. Этот вопрос мы уже молчаливо предполагали разрешенным, когда определили A_1 как стоимость того, что один предприниматель покупает у другого. Отсюда вытекает, что расход на потребление может быть достаточно ясно определен как $\Sigma(A - A_1)$, где ΣA — все продажи в течение известного периода и ΣA_1 — все продажи одних предпринимателей другим. В дальнейшем удобно будет, как правило, опускать Σ и обозначать через A всю совокупность продаж всякого рода, через A_1 — совокупность продаж одних предпринимателей другим и через U — совокупные издержки использования предпринимателей.

Поскольку мы определили теперь и *доход* и *потребление*, отсюда, естественно, вытекает определение *сбережения* как излишка дохода над потреблением. Доход равен $A - U$, а потребление равно $A - A_1$; отсюда следует, что сбережение равно $A_1 - U$. Подобно этому мы имеем *чистое сбережение*, равное $A_1 - U - V$, как излишек *чистого дохода* над потреблением.

Наше определение дохода сразу же ведет и к определению *текущих инвестиций*. Мы должны подразумевать под этим текущее прибавление к стоимости средств производства в результате производственной деятельности данного периода. Ясно, что это равно тому, что мы выше определили как сбережение. Ведь это и есть та часть дохода за данный период, которая не пошла на потребление. Выше мы видели, что в результате производственной деятельности за какой-либо период предприниматели реализуют законченную продукцию, имеющую стоимость A , и выходят к концу этого периода со средствами производства, которые в результате производства и продажи продукции A , с учетом покупок A_1 у других предпринимателей, обесценились на величину U (или же, напротив, повысились в ценности на величину U , когда U имеет отрицательное значение). В течение того же самого периода времени законченная продукция на сумму $A - A_1$ пошла на потребление. Излишек $A - U$ над $A - A_1$, а именно $A_1 - U$ есть прибавление к средствам производства в результате производительной деятельности данного периода и является поэтому инвестицией этого периода. Подобно этому, величина $A_1 - U - V$, представляющая *чистое* прибавление к средствам производства после скидки на нормальное уменьшение ценности капитала, помимо вытекающего из его использования и помимо непредвиденных изменений в ценности средств производства, проводимых по счету капитала, есть *чистая инвестиция* за данный период.

Хотя общая сумма сбережений является совокупным результатом действий всех индивидуальных потребителей, а величина инвестиций — результатом совокупных действий всех индивидуальных предпринимателей, эти две величины необходимо равны друг другу, поскольку каждая из них равна излишку дохода над потреблением. Больше того, это заключение никоим образом не зависит от каких-либо тонкостей или деталей данного выше определения дохода. Раз условлено, что доход равен ценности текущей продукции, что текущие инвестиции равны ценности той части текущей продукции, которая не пошла в потребление, и раз сбережение равно излишку дохода

над потреблением — причем все эти термины принимаются в значении, соответствующем здравому смыслу, а также и традиционному употреблению их значительным большинством экономистов*, — равенство сбережения и инвестиции вытекает отсюда само собой. Коротко говоря:

Доход = ценности продукции = потреблению + инвестиция.

Сбережение = доходу — потребление:

Отсюда сбережение = инвестиции.

Любой комплекс определений, удовлетворяющий приведенным выше условиям, ведет к тем же самым заключениям. Только отвергая правильность одного из этих определений, можно оспаривать сделанный вывод.

Равенство между величиной сбережений и величиной инвестиций вытекает из *двустороннего характера сделок* между производителем, с одной стороны, и потребителем или покупателем средств производства — с другой. Доход создается излишком над издержками использования той суммы, которую производитель получает за продаваемую им продукцию; но вся его продукция, очевидно, должна быть продана либо потребителям, либо другим предпринимателям, а текущие инвестиции каждого предпринимателя равны превышению стоимости средств производства, которые он купил у других предпринимателей, над его собственными издержками использования. Отсюда в целом излишек дохода над потреблением, который мы называем сбережением, не может отличаться от прибавления к стоимости средств производства, которое мы называем инвестицией. Подобным же образом обстоит дело с чистым сбережением и чистой инвестицией. Сбережение — это фактически простая разность. Решения потреблять и решения инвестировать своим совместным действием определяют величину дохода. Осуществление инвестиций требует либо сокращения потребления, либо расширения дохода. Таким образом, акт инвестиций, взятый сам по себе, не может не привести к увеличению на соответственную сумму того остатка, или разности, который мы называем сбережением.

* Здесь, как и в других местах книги, под словом «экономисты» автор подразумевает представителей буржуазной экономической мысли. (Прим. ред.)

Можно, конечно, представить себе отдельных лиц настолько *tête montée*¹ в их решении сберечь и инвестировать именно такую-то сумму, что это помешает установлению цен на точке равновесия, при котором только сделки и могут состояться. В этом случае наши определения оказались бы неприменимыми, так как продукция не имела бы определенной рыночной ценности, поскольку цены могли бы колебаться от нуля до бесконечности. Опыт показал, однако, что фактически это не так и что существует обычная психологическая реакция, благодаря которой устанавливается равновесие, так что готовность покупать оказывается соответствующей готовности продавать. Существование рыночной ценности продукции является в одно и то же время необходимым условием для того, чтобы денежный доход обладал определенной величиной, и достаточным условием для того, чтобы общая сумма, которую сберегатели решат сберечь, была равна общей сумме, которую инвесторы решат инвестировать.

Ясное понимание этого вопроса скорее может быть достигнуто, если все время исходить из решений о размерах потребления (или о воздержании от потребления), а не из решений о том, сколько сберечь. Решение вопроса, потреблять или не потреблять, действительно зависит от индивидуума; так же обстоит дело и с решением вопроса, инвестировать или нет. Суммы же совокупного дохода и совокупного сбережения являются результатами свободных решений индивидуумов — потреблять или нет, инвестировать или нет; но ни одна из них не может принять самостоятельного значения, вытекающего из особого ряда решений, не связанных с решениями, касающимися размеров потребления и инвестиций. В соответствии с этим принципом понятие «склонность к потреблению» вытеснит в последующем изложении понятие «склонность или расположение к сбережению».

* Взбудораженные (франц.). (Прим. ред.)

ОБ ИЗДЕРЖКАХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

I

Издержки использования, по моему мнению, имеют очень важное значение для классической теории стоимости, что часто упускают из виду. О них можно было бы сказать больше, чем это необходимо или уместно в данной работе. Все же, в порядке отступления, мы рассмотрим этот вопрос в настоящем приложении несколько подробнее.

Издержки использования предпринимателя, по моему определению, равны $A_1 + (G' - B') - G$, где A_1 — сумма покупок нашего предпринимателя у других предпринимателей, G — действительная стоимость его средств производства, G' — стоимость, которую они могли бы иметь в конце периода, если бы предприниматель воздержался от их использования и затратил бы оптимальную сумму B' на их содержание и улучшение. Тогда $G - (G' - B')$, то есть приращение стоимости средств производства над чистой их стоимостью, которую предприниматель унаследовал от предыдущего периода, представляет собой текущую инвестицию предпринимателя в его средства производства, которая может быть обозначена через I . Таким образом, U — издержки использования, связанные с продажей продукции A , равны $A_1 - I$, где A_1 есть то, что данный предприниматель купил у других предпринимателей, а I — то, что он за рассматриваемый период вложил в свои средства производства. Стоит немного вдуматься, и станет понятно, что все это диктуется простым здравым смыслом. Некоторая часть платежей данного предпринимателя другим предпринимателям покрывается суммой его текущих инвестиций в его собственные средства производства, а остаток представляет собою расходы, понесенные им для производства продаваемой продукции сверх факториальных издержек.

Если читатель будет пытаться выразить сущность сказанного другим способом, он увидит преимущество данного метода определения, а именно, что таким образом удается избежать неразрешимых (и ненужных) проблем учета. По моему, нет других способов недвусмысленно определить текущую выручку производства. Если отрасль промышленности сама полностью покрывает все свои нужды или если предпринимателю не приходится ничего покупать на стороне, так что $A_1 = 0$, тогда издержки использования есть просто эквивалент текущей инвестиции, связанной с использованием средств производства, но и тогда остается то преимущество, что ни на одной ступени анализа на мне приходится распределять факториальные издержки между товарами, которые проданы, и средствами производства, которые оставлены предпринимателем за собой. Поэтому мы можем рассматривать занятость, предоставляемую фирмами, независимо от степени комбинирования производства, как вытекающую из единого сводного решения, что вполне отвечает действительной тесной связи производства продукции, продаваемой за текущий период, со всем производством.

Понятие издержек использования дает нам, кроме того, возможность более четкого, по сравнению с обычным, определения цены пред-

ложения единицы подлежащей продаже продукции фирмы в применении к коротким периодам. Цена предложения, применимая к коротким периодам, есть итог предельных факториальных издержек и предельных издержек использования.

Новейшая теория стоимости обычно приравнивает цену предложения в применении к коротким периодам к одним лишь предельным факториальным издержкам*. Однако очевидно, что это правомерно лишь тогда, когда предельные издержки использования равны нулю или когда цена предложения специально определена как очищенная от предельных издержек использования, точно так же как я определил выше (на стр. 22—23) «выручку» и «совокупную цену предложения» как очищенные от совокупных издержек использования. Но если иногда и удобно вычитать издержки использования при рассмотрении *продукции в целом*, этот метод лишает наш анализ всякой связи с действительностью при попытке применить его, как это обычно (и молчаливо) делается, к продукции отдельной отрасли промышленности или отдельной фирмы, так как совершенно отравляет «цену предложения» товара от его «цены» в каком-либо смысле, применяемом в обычной жизни. Такая практика может легко повести к путанице.

Повидимому, предполагалось, что «цена предложения» — в применении к единице подлежащей продаже продукции индивидуальной фирмы — это понятие настолько очевидное, что его незачем и анализировать. В действительности, однако, рассмотрение того, что покупается у других фирм, и износа собственных средств производства фирмы как следствия производства предельной продукции ставит целый ряд сложных вопросов, с которыми мы столкнулись при определении дохода. Даже если мы примем, что предельные издержки на покупки у других фирм, связанные с продажей дополнительной единицы продукции, подлежат вычету из поступлений от продажи этой единицы, для того чтобы получить цену предложения нашей фирмы, нам остается еще сделать вычет и на предельную дезинвестицию, относящуюся к собственным средствам производства фирмы, занятым в производстве предельной продукции. И даже если бы производство велось фирмой, самостоятельно обеспечивающей себя всем необхо-

* Не приходится и говорить, что эта, так называемая «новейшая теория» в существе своем воспроизводит весьма старинные ошибки и заблуждения. Невозможность вывести стоимость из издержек производства была с исчерпывающей полнотой доказана Марксом. Попытки позднейших буржуазных теоретиков связать стоимость не со средними, а с «предельными» издержками производства, понятно, нисколько не спасают положения. Так или иначе, все построение продолжает вращаться в порочном кругу, поскольку и «предельные издержки» могут быть выведены лишь из существующих цен, которые опять-таки приходится объяснять издержками производства. Смысл обращения к предельным издержкам заключается в том, чтобы замазать вопрос об источниках капиталистической прибыли. Те буржуазные теоретики, которых имеет в виду в данном случае Кейнс, пробующие связать стоимость лишь с некоторыми элементами издержек производства, еще больше запутывают вопрос. (*Прим. ред.*)

димым, то и тогда было бы неправомерно предполагать, что предельные издержки использования равны нулю, т. е. что можно, вообще говоря, пренебречь предельной дезинвестицией, вызванной производством предельной продукции.

Понятие издержек использования и добавочных издержек позволяет нам также установить более ясное взаимоотношение между длительной ценой предложения и ценой предложения, применимой к коротким периодам. Издержки производства за долгий период должны, очевидно, включать, помимо ожидаемых непосредственных издержек производства, соответственно пересчитанных на срок службы средств производства, также и исходные добавочные издержки. Это означает, что длительные издержки производства продукции равны ожидаемому итогу непосредственных издержек производства и добавочных издержек. Кроме того, для получения нормальной прибыли длительная цена предложения должна превышать длительные издержки, исчисленные таким образом на сумму, определяемую текущей нормой процента по займам сравнимых сроков и степени риска и накидываемой в определенном проценте на стоимость средств производства. Или, если мы предпочтем взять стандартную «чистую» норму процента, нам придется включить в длительные издержки производства еще и третий элемент, который мы можем назвать *издержками риска*, для покрытия возможного отклонения действительной выручки от ожидаемой. Таким образом, длительная цена предложения равна итогу непосредственных издержек производства, добавочных издержек, издержек риска и издержек на оплату процентов, и ее следует разлагать на все эти элементы. С другой стороны, цена предложения, применимая к коротким периодам, равна *предельным* непосредственным издержкам производства. Предприниматель, когда он покупает или изготавливает свои средства производства, должен рассчитывать покрыть свои добавочные издержки, издержки риска и издержки на оплату процентов из излишка предельных непосредственных издержек производства по сравнению со средними, так что в применении к длительному равновесию излишек предельных непосредственных издержек производства над средними непосредственными издержками производства равен итогу добавочных издержек, издержек риска и издержек на оплату процентов¹.

Уровень продукции, при котором предельные непосредственные издержки производства как раз равны итогу средних непосредствен-

¹ Этот способ определения зависит от удобного допущения, что кривая предельных непосредственных издержек производства остается непрерывной на всем протяжении изменений в размерах производства. Фактически эта предпосылка часто не реальна, так как могут существовать одна или несколько точек разрыва, особенно, когда мы достигаем уровня производства, соответствующего полной технической мощности оборудования. В этом случае анализ предельных величин частично становится невозможным и цена может *превысить* предельные непосредственные издержки производства, если последние исчислены применительно к небольшому *уменьшению* продукции. (По-

ных издержек производства и добавочных издержек имеет особое значение, так как это переломный пункт в балансе предпринимателя. Этот уровень соответствует, так сказать, нулевой точке чистой прибыли, а при еще более низкой продукции, чем указанная, получается уже чистый убыток.

Размеры, в которых приходится предусматривать, помимо непосредственных издержек производства, добавочные издержки, сильно изменяются в зависимости от типа средств производства. Можно различать два крайних случая:

1) Известная часть расходов на содержание средств производства должна необходимо происходить *pari passu** с их использованием (например, смазка машин). Эти расходы (помимо покупок на стороне) включены в факториальные издержки. Если по техническим условиям вся сумма текущего износа должна покрываться таким путем, тогда величина издержек использования (помимо покупок на стороне) должна быть равна и противоположна по знаку величине добавочных издержек и в рамках длительного равновесия предельные факториальные издержки должны превышать среднюю их величину на сумму, равную издержкам риска и издержкам на оплату процентов.

2) Некоторая часть уменьшения ценности средств производства имеет место только тогда, когда они используются. Соответствующие расходы включаются в издержки использования, если только эти расходы не покрываются *pari passu* с процессом использования средств производства (как в вышеназванном случае). Если бы потери в ценности средств производства происходили только таким путем, то добавочные издержки были бы равны нулю.

Стоит отметить, что предприниматель не использует в первую очередь своих самых устаревших и самых худших средств производства только потому, что издержки их использования наиболее низки. Низкие издержки использования могут перевешиваться относительной неэффективностью этих средств производства, т. е. высокой величиной факториальных издержек. Предприниматель предпочтительно использует ту часть своих средств производства, для которых издержки использования *плюс* факториальные издержки являются наименьшими на единицу продукции¹. Отсюда следует, что каждому данному объ-

добно этому часто могут существовать разрывы и в направлении убывания, то-есть *сокращения* продукции ниже известного уровня). Это может иметь важное значение, когда мы рассматриваем цену предложения, применимую к коротким периодам, в связи с длительным равновесием, потому что если возможны разрывы в точке, соответствующей полной технической мощности, надо предполагать их действительно существующими. Таким образом, цена предложения, применимая к коротким периодам, в общей системе длительного равновесия может и превысить предельные непосредственные издержки производства (исчисленные применительно к небольшому *уменьшению* продукции).

* По мере, параллельно (лат.). (Прим. ред.)

¹ Поскольку издержки использования частично зависят от ожидаемого будущего уровня заработной платы, сокращение единицы за-

ему продукции соответствуют определенные издержки использования¹, но что эти общие издержки использования не находятся в определенном отношении к предельным издержкам использования, т. е. к приращению издержек использования, вызванному увеличением объема производства.

II

Издержки использования — это одно из звеньев, связывающих настоящее с будущим. Решая вопрос о размерах производства, предприниматель должен делать выбор между использованием его средств производства в настоящем и сохранением их для использования в будущем. Именно предполагаемая величина жертв доходами будущего, вытекающих из использования средств производства в настоящем, определяет издержки использования, а предельная величина этих жертв, вместе с предельными факториальными издержками и ожидаемой предельной выручкой определяет размеры производства. Как же тогда исчисляются предпринимателями издержки использования, относящиеся к отдельному акту производства?

Мы определили издержки использования как уменьшение ценности средств производства, вызванное использованием их, сравнительно с состоянием, в котором они находились бы, если бы не использовались, с учетом расходов по их содержанию и улучшению, которые предпринимателю все равно целесообразно было бы произвести, и покупке у других предпринимателей. К их величине, следовательно, можно подойти путем исчисления, с поправкой на дисконт, величины добавочной будущей выгоды, которая была бы получена позднее, если бы эти средства производства не использовались теперь. Эта величина должна быть по крайней мере равна экономии, получаемой в настоящее время от отсрочки замены оборудования, поскольку оно не используется, но она может быть и выше².

Если нет излишка или чрезмерного запаса, так что ежегодно производится известное количество новых единиц данных (или аналогичных) средств производства в дополнение или на замену существующих, то, очевидно, предельные издержки использования могут быть

работной платы, которое расценивается как кратковременное, приведет к изменению факториальных издержек и издержек использования в различных пропорциях и, таким образом, повлияет на то, какие именно средства производства будут использоваться, а также, возможно, и на уровень эффективного спроса, поскольку факториальные издержки могут входить в определение эффективного спроса другим путем, по сравнению с издержками использования.

¹ Издержки использования средств производства, впервые введенных в эксплуатацию, не обязательно независимы от общего объема производства (см. ниже). Иначе говоря, издержки использования могут быть затронуты по всей линии, когда объем производства изменяется.

² Она будет выше, когда ожидается получение в будущем более чем нормальной выгоды, но, однако, не предполагается, что получение такой выгоды будет достаточно долговременным, чтобы оправдать из-

исчислены исходя из той суммы, на которую срок службы или эффективность средств производства уменьшаются, когда они используются и из текущих издержек замены. Если, однако, наличие имеются излишние средства производства, тогда издержки использования будут зависеть также от нормы процента и текущих (т. е. переоцененных) добавочных издержек на тот период времени, в течение которого, как ожидается, излишнее количество средств производства будет поглощено в результате износа и т. п. Этим путем издержки на оплату процентов и текущие добавочные издержки косвенно входят в исчисление издержек использования.

Наиболее простую и понятную форму это исчисление принимает тогда, когда факториальные издержки равны нулю, т. е. в случае наличия чрезмерного запаса сырья, например меди, в соответствии с ходом рассуждений, развитым мною в «Трактате о деньгах», том II, глава 29. Возьмем предполагаемую стоимость меди на различные более поздние даты — ряд величин, которые определяются темпами рассасывания излишнего запаса и постепенного приближения этой стоимости к исчисленным нормальным издержкам производства. Нынешняя величина издержек использования тонны избыточной меди будет тогда равна наибольшей величине, которую можно получить, вычитая из исчисленной ценности тонны меди на какую-либо будущую дату издержки на оплату процентов и текущие добавочные издержки на тонну меди между сегодняшним днем и намеченной будущей датой.

Подобно этому издержки использования судна или завода, или машины, когда предложение этих элементов средств производства слишком велико — это их исчисленная восстановительная стоимость, за вычетом суммы подлежащих уплате процентов и текущих добавочных издержек, считая от сегодняшнего дня и до того времени, когда излишек, вероятно, рассосется.

Мы до сих пор допускали, что средства производства заменяются в соответствующее время совершенно идентичными предметами. Если средства производства по мере их износа не будут заменяться совершенно такими же единицами, тогда за издержки их использования следует взять определенную долю издержек использования новых средств производства, которые будут изготовлены на замену демонтированных в соответствии со сравнительной эффективностью обоих видов средств производства.

III

Читатель должен заметить, что когда средства производства не устарели, а просто по условиям момента находятся в избытке, тогда разность между действительными издержками использования и их нормальной величиной (т. е. величиной издержек использования, когда излишних средств производства нет) меняется в зависимости от

готовление новых средств производства или дать время для их изготовления. Нынешние издержки использования равны максимуму дисконтированной величины потенциальной ожидаемой выгоды в течение всего будущего периода.

интервала времени, который, как ожидается, протечет, прежде чем излишки будут поглощены. Поэтому если элементы средств производства, о которых идет речь, имеют разнообразный возраст и не объединены в группы, так что ежегодно нормальная пропорция их подходит к концу своего срока службы, тогда предельные издержки использования особенно не уменьшатся, разве что избыток особенно велик. В случае общего кризиса предельные издержки использования будут зависеть от того, на какую длительность кризиса предприниматель рассчитывает. Поэтому повышение цены предложения после наступления улучшения конъюнктуры может частично объясняться резким увеличением предельных издержек использования, вследствие их переоценки, в соответствии с новыми расчетами на будущее.

Иногда утверждают, вопреки мнению деловых людей, что планы организованного сноса излишних предприятий не могут дать желаемого эффекта в смысле повышения цен, если они не будут применены ко всем *без исключения* излишним заводам. Но анализ понятия издержек использования показывает, что демонтаж, скажем, половины излишних заводов может привести к немедленному повышению цен. Приближая дату вероятного исчерпания излишков, такая политика повышает предельные издержки использования и вследствие этого увеличивает текущую цену предложения. Таким образом, деловые люди, повидимому, имеют инстинктивное представление об издержках использования, хотя они и не могут четко формулировать его.

Если добавочные издержки велики, то отсюда следует, что предельные издержки использования будут низкими, когда налицо имеются излишки средств производства. Более того, когда имеются такие излишки, предельные факториальные издержки и предельные издержки использования едва ли значительно превысят их среднюю величину. При наличии обоих этих условий существование излишних средств производства, вероятно, побудит предпринимателей работать с чистым убытком и, возможно, даже с большим. Конечно, переход от этого состояния дел к нормальной прибыли не будет внезапным в момент, когда излишки рассосутся. По мере того как излишки будут становиться меньше, издержки использования будут постепенно увеличиваться. Превышение предельных факториальных издержек и предельных издержек использования над средней их величиной может также постепенно возрасти.

IV

В «Началах экономической науки»¹ Маршалла часть издержек использования включена в непосредственные издержки производства под названием «повышенного износа предприятий». Но там не дано никаких указаний, как исчислить эту статью и каково ее значение. Проф. Пигу в своей «Теории безработицы» (стр. 42) определенно считает, что предельной дезинвестицией из средств производства, вызванной производством предельной продукции, можно, вообще говоря, пренебречь. «Различия в количестве износа средств производства и в оплате умственного труда, вытекающие из разницы в размерах про-

¹ Marshall, Principles of Economics, 6th ed., p. 360.

дукции, не принимаются во внимание, так как имеют, вообще говоря, восторженное значение»¹.

Положение, что дезинвестиции из средств производства в применении к предельной продукции равны нулю, очень широко распространено в новейших экономических теориях. Но проблема предстает во всем своем значении при первой же попытке точно объяснить, что подразумевается под ценой предложения индивидуальной формы.

Верно, что стоимость содержания бездействующего предприятия может, по приведенным выше основаниям, уменьшить величину предельных издержек использования, особенно во время кризиса, скорого окончания которого не предвидится. Тем не менее, очень низкие издержки использования в применении к предельной продукции вовсе не характерны для короткого отрезка времени как такового, а лишь для особых положений и типов средств производства, для тех случаев, когда издержки содержания бездействующих предприятий очень велики, и для тех случаев нарушения равновесия, которые характеризуются очень быстрым устарением или огромным излишком средств производства, особенно когда это сочетается с большим удельным весом сравнительно новых заводов.

В применении к сырым материалам необходимость учета издержек использования очевидна; если тонна меди использована сегодня, ее нельзя использовать завтра, и стоимость, которую медь имела бы для целей завтрашнего дня, явно должна быть учтена как часть предельных издержек. Однако упускался из виду тот факт, что медь — это лишь наиболее яркий пример и что нечто подобное происходит всякий раз, когда средства производства используются для производства. Предположение, что существует резкое различие между сырьем, в отношении которого мы всегда должны учитывать дезинвестицию, происходящую в результате его использования, и основным капиталом, в отношении которого можно дезинвестицией пренебречь, не соответствует фактам, особенно в нормальных условиях, когда сроки износа разных элементов средств производства наступают каждый год, а использование средств производства приближает дату, когда замена их становится необходимой.

Преимущество понятий издержек использования и добавочных издержек заключается в том, что они применимы к оборотному и ликвидному капиталу, так же как и к основному. Существенная разница между сырыми материалами и основным капиталом состоит не в том, подпадают они или нет под действие издержек использования и добавочных издержек, а в том, что возмещение ликвидного капитала происходит одновременно, тогда как в отношении основного капитала, состоящего из предметов длительного пользования и используемого постепенно, возмещение состоит в постепенном начислении издержек использования и покрывается из прибылей, полученных в течение ряда следующих одного за другим периодов.

¹ Хоутри («Economica», May 1934, p. 145), обратил внимание на отождествление проф. Пигу цены предложения с предельными издержками на заработную плату и утверждал, что тем самым аргументация проф. Пигу серьезно ослаблена.

ЗНАЧЕНИЕ СБЕРЕЖЕНИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ. ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАССМОТРЕНИЕ

I

В предшествующей главе *сбережения и инвестиции* были определены так, что они по величине обязательно равны друг другу, будучи для общества в целом только различными сторонами одного и того же явления. Некоторые современные авторы (включая и меня самого в «Трактате о деньгах») дали, однако, такие специальные определения этих терминов, при которых сбережения и инвестиции не обязательно оказываются равными. Другие исходили в своих работах из предположения, что они могут быть неравными, вовсе на предпослав своим рассуждениям какого-либо определения. Поэтому для того, чтобы установить отношение между тем, что было сказано выше, и другими суждениями об этих терминах, полезно будет классифицировать некоторые из наиболее часто встречающихся вариантов использования этих терминов.

Насколько я знаю, никто не спорит против понимания *сбережения* как излишка дохода над тем, что затрачено на потребление. Понимать под этим термином что-нибудь другое было бы, конечно, очень неудобно и вело бы к путанице. Нет также большого расхождения во взглядах насчет того, что понимать под расходом на потребление. Таким образом, различия возникают или в определении *инвестиций*, или в определении *дохода*.

II

Начнем с *инвестиций*. В обычном словоупотреблении под этим понимают покупку отдельным лицом или корпорацией какого-либо имущества, старого или нового. Иногда этот термин ограничивают покупкой ценных бумаг на фондовой бирже. Но можно говорить об инвестициях, например, в дом или в машину, или в запас готовых или неготовых товаров. Вообще говоря, новая инвестиция, в отличие от реинвестиции, означает покупку

капитального имущества всякого рода за счет дохода. Если мы будем рассматривать продажу этого имущества как отрицательную инвестицию, иначе говоря — дезинвестицию, то мое определение вполне согласуется с обычным словоупотреблением, поскольку обороты со старыми инвестициями (т. е. их перепродажа) взаимно компенсируются. Мы должны сделать поправку на заключение займов и погашение долгов (включая изменения в объеме кредита или денежного обращения). Но, поскольку для общества в целом увеличение или уменьшение общей суммы претензий кредиторов всегда точно равно увеличению или уменьшению общей задолженности дебиторов, это осложнение отпадает, когда мы имеем дело с общим итогом инвестиций. Таким образом, принимая, что доход в обычном смысле соответствует чистому доходу, по моему определению, общий итог инвестиций в обычном смысле слова совпадает с моим определением чистой инвестиции, т. е. чистого прибавления ко всем видам средств производства, за вычетом тех изменений в стоимости старых средств производства, которые приняты во внимание при исчислении чистого дохода.

Инвестиции, определенные таким образом, включают поэтому всякий прирост средств производства, состоит ли он из основного, оборотного или ликвидного капитала. Другие определения инвестиции отличаются главным образом тем (оставляя в стороне различие между инвестицией и чистой инвестицией), что предусматривают исключение какой-либо категории или категорий капитала.

Например, Хоутри, который придает особое значение изменениям в ликвидном капитале, т. е. непреднамеренным увеличениям (или уменьшениям) запаса непроданных товаров, предложил в качестве возможного варианта такое определение инвестиции, из которого исключены изменения этого рода. В таком случае излишек сбережения над инвестицией соответствовал бы непреднамеренному увеличению запаса непроданных товаров, т. е. увеличению оборотного капитала. Хоутри не убедил меня, что следует подчеркивать значение именно этого фактора. При его постановке вопроса ударение делается на изменениях, которые невозможно было предвидеть заранее,

в отличие от тех, которые — правильно или нет — были рассчитаны наперед. Хоутри считает, что ежедневные решения предпринимателей об изменении размеров их продукции по сравнению с предшествующим днем зависят от изменений в запасе непроданных товаров. Конечно, в отношении потребительских товаров это играет значительную роль в решениях предпринимателей. Но я не вижу основания исключать влияние и других факторов на их решения, и я предпочитаю поэтому подчеркивать общее изменение эффективного спроса, а не только ту часть изменения в эффективном спросе, которая отражается в увеличении или уменьшении непроданных за предшествующий период запасов. Что касается основного капитала, то увеличение или уменьшение неиспользованной мощности оказывает на решения о размерах производства такое же влияние, как увеличение или уменьшение нераспроданных запасов, и я не вижу, как при помощи метода Хоутри можно учесть значение этого по меньшей мере столь же важного фактора.

Образование капитала и потребление капитала, по терминологии австрийской школы экономистов, по-видимому, не тождественны ни с инвестицией и дезинвестицией, ни с чистой инвестицией и дезинвестицией, как они определены выше. В частности, о потреблении капитала говорят в таких случаях, когда совершенно явно нет чистого уменьшения средств производства, как оно было определено выше. Мне, однако, не удалось найти какое-либо место, где значение этих терминов было бы четко объяснено. Утверждение, например, что образование капитала происходит там, где имеет место удлинение периода производства, не очень способствует выяснению вопроса.

III

Мы подходим теперь к расхождению между сбережениями и инвестициями, которые вытекают из особого определения дохода и отсюда излишка дохода над потреблением. Примером служит использование этих терминов мною самим в моем «Трактате о деньгах». Как я уже объяснил выше (на стр. 58), определение дохода,

которое я тогда давал, отличается от моего нынешнего определения, поскольку я принимал за доход предпринимателей не действительно полученные ими прибыли, а их так называемые «нормальные прибыли». Говоря об излишке сбережений над инвестициями, я подразумевал положение, создающееся при таком размере продукции, когда предприниматели получают со своей собственности на средства производства менее чем нормальную прибыль. А под увеличившимся избытком сбережений над инвестициями я подразумевал положение, когда действительная прибыль падает настолько, что предприниматели под влиянием этого сокращают производство.

Теперь я полагаю, что уровень занятости (а следовательно, также продукции и реального дохода) устанавливается предпринимателем под влиянием стремления довести до максимума его нынешнюю и будущую прибыль (скидка на издержки использования определяется его взглядом на то, какое использование средств производства обеспечит ему максимальный доход в течение всего срока службы этих средств производства). Уровень же занятости, при котором его прибыль будет максимальной, зависит от функции совокупного спроса, определяемой, в свою очередь, тем, как он расценивает перспективы выручки при разных вариантах соотношения между потреблением и инвестициями. В моем «Трактате о деньгах» понятие *изменений* в излишке инвестиций над сбережениями, как они там определены, было способом трактовки изменений в размерах прибыли, хотя я в той книге и не делал еще ясного различия между ожидаемой и фактической прибылью¹. Я доказывал, что изменение в величине избытка инвестиций над сбережениями является движущей силой, определяющей изменения в объеме производства. Таким образом, новая аргументация, хотя она (как я теперь думаю) гораздо более точна и вразумительна, по существу является развитием старой. Если изложить эту новую аргументацию на языке моего «Трактата о деньгах», то она выглядит следующим образом: ожидание

¹ Я исходил тогда из того, что текущая действительная прибыль определяет и текущие расчеты на получение прибыли в будущем.

роста избытка инвестиций по сравнению со сбережениями, предполагая данным прежний объем занятости и продукции, побудит предпринимателей увеличить объем занятости и продукции. Смысл как моей прежней, так и теперешней аргументации заключается в попытке доказать, что объем занятости определяется оценками со стороны предпринимателей эффективного спроса, так как ожидаемое увеличение инвестиций по отношению к сбережениям, как оно было определено в «Трактате о деньгах», служит критерием увеличения эффективного спроса. Но постановка вопроса в моем «Трактате о деньгах» была, конечно, весьма запутанной и неполной в свете предлагаемого здесь дальнейшего развития вопроса.

Д. Х. Робертсон определяет сегодняшний доход как равный *вчерашему* потреблению *плюс* инвестиция, так что в его понимании сегодняшнее сбережение равно *вчерашней* инвестиции *плюс* избыток *вчерашнего* потребления над *сегодняшним* потреблением. По этому определению, сбережение может превысить инвестицию на *избыток* *вчерашнего* дохода (в моем понимании) над *сегодняшним* доходом. Следовательно, когда Робертсон говорит, что имеется избышек сбережения над инвестицией, он имеет в виду буквально то же самое, что и я, когда говорю, что доход падает, а избышек сбережения в его понимании совершенно тождественен уменьшению дохода в моем понимании. Если бы было правильно, что текущие расчеты на будущее всегда определяются действительными результатами *вчерашнего* дня, эффективный спрос *сегодняшнего* дня был бы равен *вчерашнему* доходу. Таким образом, метод Робертсона можно было бы рассматривать как еще одну попытку (являющуюся, может быть, первым приближением к моей постановке вопроса) провести то же разграничение, столь жизненно важное для причинного анализа, которое старался провести я, подчеркивая разницу между эффективным спросом и доходом¹.

¹ См. статью Робертсона «Сбережение и накопление» («Saving and Hoarding»), «Economic Journal», September 1933, p. 399, и дискуссию между Робертсоном, Хоутри и мною в «Economic Journal», December 1933, p. 658.

IV

Мы переходим теперь к гораздо менее ясным идеям, ассоциирующимся с термином «вынужденное сбережение». Скрывается ли за этим термином какое-нибудь определенное значение? В моем «Трактате о деньгах» (том I, стр. 171, сноска) я ссылался на некоторые более ранние употребления этого термина и высказал мнение о некотором его родстве с различием между «инвестицией» и «сбережением» в моем тогдашнем определении этого последнего термина. Теперь я больше не уверен в том, что действительно имеется такое большое сходство, как я тогда полагал. Во всяком случае, я уверен теперь в том, что «вынужденное сбережение» и аналогичные термины, употреблявшиеся в самое последнее время (например, проф. Хайеком и проф. Роббинсом), не имеют определенного отношения к различию между инвестицией и «сбережением» в том смысле, какое я придавал этим понятиям в моем «Трактате о деньгах». Хотя эти авторы не объяснили точно, что они сами под этим термином подразумевали, ясно, что «вынужденное сбережение» в их понимании — явление, непосредственно проистекающее из изменений в количестве денег или банковского кредита и этим измеряемое.

Совершенно очевидно, что изменение в уровне производства и занятости должно привести к изменениям в размерах дохода, измеряемого в единицах заработной платы, и что изменение единицы заработной платы приведет к перераспределению дохода между должниками и кредиторами и к изменению общей суммы денежного дохода и что в каждом из этих случаев произойдет, или по крайней мере может произойти, изменение в сумме сбережений. Поскольку, следовательно, изменения в количестве денег могут иметь своим результатом, посредством их влияния на норму процента, изменение в объеме и распределении дохода (как это мы покажем позднее), такие изменения могут вызвать косвенным образом изменение в сумме сбережений. Но такие изменения в сумме сбережений не в большей мере можно назвать «вынужденными сбережениями», чем любые другие изменения, вы-

званные различными другими обстоятельствами. Нет возможности провести границу между обоими видами сбережений, пока мы не установим нормы или стандарта для размеров сбережений в каждом данных условиях. Более того, как мы увидим, величина изменений в общей сумме сбережений, проистекающая из данного изменения в количестве денег, в высокой степени изменчива и зависит от многих других факторов.

Таким образом, термин «вынужденное сбережение» не имеет смысла, пока мы не выберем некоторую стандартную норму сбережения. Если мы примем (и это может быть вполне целесообразно) за норму размер сбережений, соответствующий установившемуся состоянию полной занятости, то наше определение будет состоять в следующем: «вынужденное сбережение есть излишек действительного сбережения над тем, что сберегалось бы, если бы существовала полная занятость в состоянии длительного равновесия». Эта формулировка была бы достаточно определенной, но только вынужденный излишек сбережения в этом смысле был бы очень редким и очень неустойчивым явлением, а напротив, вынужденный *недостаток* сбережения соответствовал бы обычному состоянию дел.

Интересные «Заметки о развитии доктрины *вынужденного сбережения*» проф. Хайека¹ показывают, что таково именно было первоначальное значение термина. Понятие «вынужденное сбережение» или «вынужденная экономия» было впервые введено Бентамом; при этом он определенно указывал, что имеет в виду последствия увеличения количества денег (по отношению к количеству вещей, продаваемых за деньги) в условиях, когда «все рабочие руки заняты и заняты наиболее выгодным образом»². При таких обстоятельствах, указывает Бентам, реальный доход не может быть увеличен и, следовательно, добавочная инвестиция, происходящая в результате изменения условий, неизбежно связана с вынужденной экономией «за счет национального комфорта и националь-

¹ «Quarterly Journal of Economics», November 1932, p. 123.

² Ibid., p. 125.

ной справедливости». Все писатели XIX в., которые занимались этим вопросом, имели фактически в виду то же самое. Но попытка применить это совершенно ясное понятие к условиям, где занятость ниже полной, наталкивается на трудности. Верно, конечно, что (вследствие убывающей доходности при увеличении занятости, примененной к данным средствам производства) *любое* увеличение занятости предполагает некоторые жертвы реальным доходом для тех, кто уже раньше был занят, но попытка отнести эту потерю за счет увеличения инвестиций, которым может сопровождаться увеличение занятости, едва ли окажется плодотворной. Во всяком случае, я не слыхал о какой-нибудь попытке современных авторов, занимавшихся проблемой «вынужденного сбережения», распространить эти понятия на условия, когда занятость возрастает. Они, повидимому, как правило, упускают из виду, что распространение бентамовой концепции вынужденной экономии на условия, когда занятость меньше полной, требует по крайней мере специальных объяснений или оговорок.

V

Широко распространенное представление, будто сбережения и инвестиции, взятые в их прямом смысле, могут различаться между собой по величине, объясняется, как я думаю, оптической иллюзией, возникающей вследствие того, что отношения индивидуального вкладчика к банку рассматривают как одностороннюю транзакцию, а не как двустороннюю, каковой эти отношения в действительности являются. Предполагается, что вкладчик и его банк могут каким-то образом сговориться между собой о проведении операции, посредством которой сбережения вовсе исчезли бы в банковской системе так, что они вовсе были бы потеряны для инвестирования, или, наоборот, что банковская система в состоянии создать такие возможности инвестиции, которым не соответствуют никакие сбережения. Но ведь никто не может сберечь, не приобретая какого-либо имущества, будут ли это наличные деньги, долговые обязательства или капитальные блага, и никто не может приобрести имущества, которым он

раньше не владел, если имущество равной стоимости не произведено вновь или если кто-либо другой не расстанется с имуществом той же ценности, которое он имел раньше. В первом случае сбережению соответствует новая инвестиция; во втором случае кто-то другой должен потратить сбережения на равную сумму. Ясно, что у этого последнего потеря богатства должна быть вызвана потреблением, превышающим доход, а не списанием по счету капитала вследствие изменения ценности капитальных благ, потому что в данном случае он вовсе не несет потери в ценности того имущества, которое он раньше имел. Он надлежащим порядком получает нынешнюю стоимость своего имущества, и если он не удерживает полученную сумму в форме какого-либо богатства, значит, он должен истратить ее на текущее потребление сверх текущего дохода. Если же с каким-либо имуществом расстаются банки, значит кто-то должен расстаться с наличностью. Отсюда следует, что совокупное сбережение индивидуума, о котором идет речь, и всех других, взятых вместе, неизбежно должно быть равным по величине текущим новым инвестициям.

Представление о том, что создание кредита банковской системой допускает осуществление инвестиций, которым не соответствует «никакое подлинное сбережение», возникает лишь в результате отделения одного из последствий увеличения банковского кредита от всех других последствий. Если предоставление банковского кредита предпринимателю дополнительно к уже существующим кредитам позволит ему произвести дополнительные текущие инвестиции, которые иначе не имели бы места, то и доходы необходимо возрастут, как правило, на величину *большую*, чем величина добавочной инвестиции. При этом, за исключением случая полной занятости, произойдет увеличение реального дохода, а не только денежного. Публике будет тогда предоставлен «свободный выбор», как распределить этот прирост дохода между сбережением и расходами; и невозможно себе представить, чтобы предприниматель, который занял деньги с намерением увеличить инвестиции, мог бы в действительности увеличивать их более быстрым темпом, чем публика

решит увеличить свои сбережения (кроме случая, когда его инвестиции лишь заменяют инвестиции, которые были бы иначе сделаны другими предпринимателями). При этом сбережения, которые проистекают из такого решения, столь же подлинны, как и любые другие сбережения. Никого нельзя заставить держать дополнительные деньги, соответствующие вновь созданному банковскому кредиту, если он сам по своему усмотрению не предпочтет держать именно деньги, а не богатство в другой форме. И все же занятость, доходы и цены не могут не измениться таким образом, чтобы в новой ситуации кто-либо не предпочел держать дополнительную сумму денег. Верно то, что неожиданное увеличение инвестиций в определенном направлении может вызвать нарушение в темпах общего роста сбережений и инвестиций — нарушение, которое не имело бы места, если бы эти инвестиции были предусмотрены заранее. Верно также и то, что предоставление банковского кредита приводит в действие три тенденции: 1) роста продукции, 2) роста стоимости предельного продукта, выраженной в единицах заработной платы (из-за убывающей доходности, неизбежной при увеличении масштабов производства), и 3) роста единицы заработной платы, выраженной в деньгах (поскольку это частый спутник увеличения занятости). Эти тенденции могут повлиять на распределение реального дохода между различными группами населения. Но эти тенденции характерны для роста продукции как такового и проявились бы в такой же мере и в том случае, если бы этот рост продукции был вызван не увеличением банковского кредита, а чем-нибудь другим. Устранить их можно, только устранив любые действия, способные улучшить занятость. Многие из вышесказанного, однако, предвосхищают результаты дальнейшего рассмотрения.

Таким образом, старомодный взгляд, по которому сбережение всегда влечет за собой инвестицию, хотя он неполон и неясен, формально более правилен, чем новоиспеченные теории, согласно которым возможны сбережения без инвестиций или инвестиции без «подлинных» сбережений. Ошибка вытекает из правдоподобного, на первый взгляд, предположения, будто сбережение отдельного

лица увеличивает совокупные инвестиции на равную сумму. Верно то, что когда индивидуум сберегает, то он увеличивает свое собственное богатство. Но нельзя делать отсюда вывод, что он увеличивает и совокупное богатство, ибо возможно, что данный акт индивидуального сбережения окажет влияние на сбережения, следовательно, и на размеры богатства кого-либо другого.

Тождественность между сбережением и инвестицией в условиях, когда сбережения каждого индивидуума определяются его «доброй волей» сберечь то, что он находит нужным, независимо от того, что он или другие захотят инвестировать, объясняется тем, что сбережение, подобно расходованию, есть двусторонний акт. Сумма, которую индивидуум сберегает, едва ли может оказать сколько-нибудь заметное влияние на его собственный доход, но воздействие величины его потребления на доходы других исключает возможность того, чтобы все одновременно сберегали какую-нибудь сумму. Всякая подобная попытка одновременного сбережения посредством сокращения потребления так повлияла бы на доходы, что она неизбежно была бы обречена на провал. Конечно, столь же невозможно для общества в целом сберечь *меньше*, чем сумма текущих инвестиций, поскольку попытка этого рода неизбежно привела бы к росту доходов до уровня, при котором суммы, которые индивидуумы предпочитают сберечь, увеличились бы на величину, как раз равную сумме инвестиций.

Все это весьма сходно с тем, как согласовывается свобода каждого индивидуума изменять, когда бы он этого ни пожелал, сумму денег, находящуюся у него на руках, с необходимостью равенства всей суммы денег, которую составляют индивидуальные остатки, с общей суммой наличности, созданной банковской системой. В последнем случае равенство создается тем, что сумма денег, которую люди предпочитают хранить у себя, определенным образом связана с их доходами или с ценами вещей (особенно ценных бумаг), покупка которых является естественной заменой держания наличных денег. Таким образом, доходы и цены необходимо будут изменяться до тех пор, пока совокупная сумма денег, которую отдельные инди-

видуумы предпочитают держать при вновь установившемся уровне доходов и цен, не сравняется с суммой денег, созданной банковской системой. В этом — основное положение денежной теории.

Оба эти положения попросту вытекают из того, что не может быть покупателя без продавца или продавца без покупателя. Индивидуум, обороты которого малы по отношению к рынку в целом, может спокойно пренебречь тем, что спрос не является односторонней транзакцией, но нелепо пренебрегать этим, когда мы говорим о совокупном спросе. В этом коренная разница между теорией экономического поведения совокупности людей и теорией поведения индивидуальной единицы, ибо только в последнем случае мы можем предполагать, что собственный спрос индивидуума не влияет на его доход.

СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ

Г л а в а 8

СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ: 1) ОБЪЕКТИВНЫЕ
ФАКТОРЫ

I

Мы можем теперь возвратиться к нашей основной теме, от которой отклонились в конце книги I для того, чтобы рассмотреть некоторые общие методологические проблемы и определения. Конечная цель нашего анализа — установить, чем определяется уровень занятости. Мы предварительно установили уже, что уровень занятости соответствует точке пересечения функции совокупного предложения с функцией совокупного спроса. Функция совокупного предложения в основном зависит от физических условий предложения, и требуется лишь немного дополнительных пояснений к тому, что об этой функции уже известно. Может быть, неизвестна сама форма кривой, но лежащие в основе ее факторы не представляют ничего нового. Мы возвратимся к функции совокупного предложения в главе 20, где мы подвергнем рассмотрению обратную ей функцию — *функцию занятости*. Но главное, что экономисты до сих пор недооценивали, — это роль, которую играет функция совокупного спроса; и именно функции совокупного спроса мы посвятим книги III и IV.

Функция совокупного спроса связывает данный уровень занятости с «выручкой», на получение которой при этом уровне занятости можно рассчитывать. «Выручка» представляет собой итог двух величин — того, что при данном уровне занятости затрачивается на потребление, и того, что идет на инвестирование. Факторы, управляющие обеими этими величинами, в основном различны. В этой книге мы рассмотрим первую из этих величин, т. е.

факторы, которые определяют при данном уровне занятости расходы на потребление, затем в книге IV мы займемся факторами, которые определяют размеры инвестиций.

Поскольку мы здесь занимаемся определением суммы, которая затрачивается на потребление при данном уровне занятости, мы должны были бы, строго говоря, рассмотреть функцию, связывающую первую величину (C) с последней (N). Более удобно, однако, исследовать несколько отличную функцию, и именно функцию, которая связывает потребление, выраженное в единицах заработной платы (C_w), с доходом, также выраженным в единицах заработной платы (Y_w), соответствующим уровню занятости N . На это можно возразить, что Y_w не является однозначной функцией N , остающейся одинаковой при всех обстоятельствах. Отношение между Y_w и N может зависеть (хотя, вероятно, в очень малой степени) и от природы занятости. Это означает, что два различных распределения данной совокупной занятости N между разными сферами труда могут (вследствие различных форм функций индивидуальной занятости, о чем будет сказано ниже в главе 20) привести к различным величинам Y_w . В конкретных обстоятельствах этот фактор может быть специально учтен. Но в целом можно с достаточным приближением рассматривать Y_w как величину, зависящую только от N . Мы поэтому определим то, что мы назовем *склонностью к потреблению*, как функциональную зависимость χ между Y_w , т. е. уровнем дохода, выраженного в единицах заработной платы, и C_w — расходом на потребление при данном уровне дохода, так что:

$$C_w = \chi(Y_w) \quad \text{или} \quad C = W \cdot \chi(Y_w).$$

Сумма, которую общество затрачивает на потребление, очевидно, зависит: 1) частично от величины дохода, 2) частично от других сопутствующих объективных обстоятельств и 3) частично от субъективных потребностей и психологических склонностей и привычек составляющих его индивидуумов, а также и от принципов, на основании которых доход общества распределяется между этими индивидуумами (причем распределение это тоже может подвергнуться модификации в связи с ростом продукции).

Мотивы к расходованию взаимно переплетаются, и при попытке классифицировать их легко впасть в ошибку. Тем не менее, для большей ясности целесообразно будет рассмотреть их отдельно по двум большим подразделениям, которые мы назовем субъективными факторами и объективными факторами. Субъективные факторы, которые мы подробнее рассмотрим в следующей главе, включают психологические черты человеческой природы, а также общественные привычки и установления, которые, хотя и не являются неизменными, все же едва ли подвержены существенным переменам в течение коротких периодов времени, за исключением каких-либо выходящих из ряда вон обстоятельств или революционных потрясений. В историческом исследовании или при сопоставлении одной социальной системы с системой другого типа, необходимо принимать во внимание те способы, которыми изменения в субъективных факторах могут повлиять на склонность к потреблению. Но в последующем изложении мы будем принимать субъективные факторы за данные и будем исходить из того, что склонность к потреблению зависит только от изменений объективных факторов.

II

Основные объективные факторы, оказывающие влияние на склонность к потреблению, повидимому, следующие:

1. *Изменение единицы заработной платы.* Потребление (С) в большей мере является функцией *реального* дохода (в определенном смысле), чем денежного дохода. При данном состоянии техники, вкусов и социальных условий, определяющих распределение доходов, реальный доход каждого человека будет подниматься и падать соответственно количеству единиц труда, которыми он распоряжается, т. е. величине его дохода, измеряемого в единицах заработной платы, хотя с изменением общего объема продукции его реальный доход будет (под действием убывающей доходности) расти все же меньше, чем его доход, измеряемый в единицах заработной платы. В качестве первого приближения мы можем, следовательно, с достаточным основанием предположить, что если изме-

няется единица заработной платы, то расход на потребление, соответствующий данному уровню занятости, будет, подобно ценам, изменяться в той же самой пропорции, хотя в известных обстоятельствах следует учитывать и возможное влияние на совокупное потребление, изменения в распределении данного реального дохода между предпринимателями и рантье, происходящего в результате изменения единицы заработной платы. Помимо этого, мы уже приняли во внимание изменения в единице заработной платы, измеряя склонность к потреблению доходом, выраженным в единицах заработной платы.

2. *Изменение в разнице между доходом и чистым доходом.* Выше мы показали, что сумма потребления зависит больше от чистого дохода, чем от дохода, так как по самому определению чистого дохода человек имеет в виду прежде всего именно его, решая, сколько он будет потреблять. В данной ситуации соотношение между обоими видами дохода может быть довольно устойчивым в том смысле, что будет существовать однозначная функция, связывающая различные уровни дохода с соответствующими уровнями чистого дохода. Если, однако, дело будет обстоять не так, то той частью изменения в доходе, которая не отражается на чистом доходе, следует пренебречь, поскольку она не окажет влияния на потребление; с другой стороны, надо учитывать изменения в чистом доходе, не отражающиеся на величине дохода. Однако, оставляя в стороне исключительные обстоятельства, я не думаю, чтобы этот фактор имел существенное значение. Мы возвратимся к более полному рассмотрению влияния различия между доходом и чистым доходом на потребление в четвертом параграфе настоящей главы.

3. *Случайные изменения в ценности капитала, не принятые в расчет при исчислении чистого дохода.* Эти изменения гораздо важнее в смысле их влияния на склонность к потреблению, так как они не находятся в постоянном, или устойчивом, отношении к величине дохода. Потребление богатых классов может чрезвычайно сильно реагировать на непредвиденные изменения в денежной ценности их богатства. Это нужно отнести к числу важнейших факторов, способных вызывать изме-

нения в склонности к потреблению в рамках коротких периодов.

4. *Изменения в норме скидки на время, т. е. в пропорции обмена настоящих благ на будущее.* Это не то же самое, что норма процента, так как здесь учитываются и будущие изменения покупательной силы денег, поскольку их можно предвидеть. Следует также учитывать все виды риска, как, например, возможность не дожить до использования будущих благ или возможность подвергнуться налоговому обложению конфискационного характера. Все же, в порядке приближения, мы можем отождествить этот фактор с нормой процента.

Влияние этого фактора на величину расходования при данном уровне дохода, однако, весьма сомнительно. Для классической теории процента¹, основывающейся на представлении о том, что норма процента является фактором, приводящим в равновесие предложение и спрос сбережений, удобно было предположить, что расход на потребление при прочих равных условиях находится в обратной зависимости от нормы процента, так что всякий рост нормы процента существенно уменьшает потребление. Однако уже давно было признано, что конечная зависимость готовности расходовать на текущее потребление от изменений нормы процента является сложной и неопределенной, что тут действуют противоборствующие тенденции, поскольку одни из субъективных мотивов к сбережению приобретают большую силу с ростом нормы процента, тогда как другие мотивы ослабевают. Вероятно, за длительный период существенные изменения нормы процента значительно изменили бы общественные привычки и повлияли бы, таким образом, на субъективную склонность к расходованию, хотя и трудно сказать, в каком направлении. Последнее можно было бы установить только в свете действительного опыта. Обычные же кратковременные колебания нормы процента вряд ли оказывают каким-либо путем большое *прямое* влияние на величину расходов. Немногие люди изменяют свой образ жизни по той причине, что норма процента упала

¹ См. ниже, гл. 14.

с 5 до 4%, если их совокупный доход остается таким же, как и раньше. Косвенные влияния могут быть более значительными, хотя не все они будут действовать в одном направлении.

Может быть, наиболее значительное влияние, оказываемое изменениями нормы процента на готовность расходовать при данной величине дохода, зависит от влияния этих изменений на возрастание или уменьшение стоимости ценных бумаг и других видов имущества. Если у человека неожиданно увеличилась ценность его капитала, то вполне естественно, что его стимулы к текущим расходам усиливаются, хотя капитал его не приносит больше дохода, чем раньше; стимулы эти должны соответственно ослабевать, когда он несет потери в ценности капитала. Но это косвенное влияние уже учтено выше, в пункте 3. Если оставить в стороне это обстоятельство, то главный вывод, подсказываемый, как мне кажется, опытом, состоит в том, что применительно к короткому периоду влияние нормы процента на индивидуальное потребление при данном уровне дохода следует признать второстепенным и относительно незначительным, если только изменения нормы процента не слишком уже велики. Однако когда норма процента падает очень низко, то увеличение разрыва между рентой, которую можно приобрести за данную сумму денег, и годовыми процентами на эту сумму может явиться важным источником отрицательного сбережения, поощряя практику обеспечения старости путем покупки ренты.

К этой рубрике надо, пожалуй, отнести и ненормальное положение, когда на склонность к потреблению может резко повлиять состояние полной неизвестности относительно будущего и относительно того, что оно может принести с собой.

5. *Изменения в налоговой политике.* Поскольку стимулы индивидуумов к сбережению зависят от ожидаемого будущего дохода, тем самым они зависят не только от нормы процента, но и от налоговой политики правительства. Подоходный налог, особенно когда им устанавливается дискриминация в отношении «незаработанных» доходов, налог на прибыль от капитала, налог с наследств и

т. п. имеют не меньшее значение, чем норма процента. К тому же амплитуда возможных изменений в налоговой политике может быть большей, по крайней мере в представлении людей, чем изменения в норме процента. Если налоговая политика преднамеренно используется в качестве орудия для достижения более справедливого распределения доходов, то ее влияние на увеличение склонности к потреблению будет, конечно, еще больше¹.

Мы должны также учитывать влияние на совокупную склонность к потреблению фондов погашения государственного долга, создаваемых правительством за счет обычных налогов. Фонды погашения представляют собой своего рода общественные сбережения, и поэтому политика создания крупных фондов погашения должна рассматриваться в данной обстановке как уменьшение склонности к потреблению. По этой причине поворот в политике правительства от выпуска займов к образованию фондов погашения (или *vice versa* *) может вызвать резкое сокращение (или, наоборот, заметное расширение) эффективного спроса.

6. *Изменения в оценке отношения между настоящим и будущим уровнем дохода.* Мы должны отметить этот фактор ради формальной полноты. Но хотя это может существенно затронуть склонность к потреблению отдельных индивидуумов, для общества в целом такие изменения повидимому взаимно уравниваются. Кроме того, этот фактор, как правило, является слишком неопределенным, чтобы оказывать большое влияние.

Мы приходим поэтому к заключению, что в данной обстановке склонность к потреблению может рассматриваться как достаточно устойчивая функция, если исключить влияние изменения единицы заработной платы, выраженной в деньгах. На склонность к потреблению могут оказать влияние непредвиденные изменения в ценности капитала. Серьезные изменения в норме процента

¹ Можно мимоходом отметить, что влияние налоговой политики на рост богатства часто понималось неправильно, но мы не можем с достаточной полнотой рассмотреть существо этих ошибок без помощи теории процента, изложенной в книге IV.

* Наоборот (лат.). (Прим. ред.)

и в налоговой политике также могут вызвать известную перемену. Другие объективные факторы, хотя их и не следует упускать из виду, едва ли могут иметь существенное значение в нормальных условиях.

Тот факт, что при данной общей экономической конъюнктуре расходы на потребление, выраженные в единицах заработной платы, зависят в основном от объема продукции и занятости, дает нам право объединить все прочие факторы под общим наименованием «склонности к потреблению». Хотя прочие факторы могут изменяться (и об этом не следует забывать), совокупный доход, выраженный в единицах заработной платы, является, как правило, главной переменной величиной, от которой будет зависеть относящаяся к потреблению слагаемая функции совокупного спроса.

III

Если склонность к потреблению — функция довольно устойчивая, так что, как правило, объем совокупного потребления зависит главным образом от величины совокупного дохода (при измерении обеих величин в единицах заработной платы), а изменения в самой склонности к потреблению рассматриваются как второстепенные, то какова нормальная форма функции, связывающей две указанные переменные величины?

Основной психологический закон, на который мы можем положиться не только *a priori*, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения опыта, состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход. Это означает, что если C_w есть величина потребления и Y_w — доход (причем и то и другое измерено в единицах заработной платы), то ΔC_w имеет тот же знак, что и ΔY_w , но по величине меньше, т. е. $\frac{dC_w}{dY_w}$ есть положительная величина и меньше единицы.

Это особенно относится к случаям, когда рассматриваются короткие периоды, например так называемые циклические колебания занятости, в течение которых

привычки — их следует отличать от более постоянных, психологических склонностей — не успевают приспособиться к изменившимся объективным обстоятельствам. Поддержание обычного уровня жизни — это первое, на что человек нормально тратит свой доход, и он склонен сберегать именно разницу между его действительными доходами и расходами при данном обычном уровне жизни. Или если даже он стремится приспособить свои расходы к изменению дохода, то все же делает это в течение коротких периодов весьма несовершенно. Поэтому рост дохода часто на первых порах сопровождается увеличением сбережения в больших масштабах, а падение дохода — сокращением сбережения в больших масштабах, чем это имеет место в дальнейшем.

Но, независимо от происходящих в течение коротких периодов *изменений* в уровне дохода, очевидно также, что более высокий абсолютный уровень дохода ведет, как правило, к увеличению разрыва между доходом и потреблением. Побуждение к удовлетворению неотложных первостепенных нужд человека и его семьи обычно более сильно, чем побуждение к накоплению, и последнее только тогда начинает оказывать действие, когда достигнут известный уровень комфорта. Это ведет к тому, что с ростом реального дохода в еще большей *пропорции* растет та доля дохода, которая сберегается. Будет ли, однако, эта доля больше или меньше, все равно можно принять в качестве основного психологического закона для любого современного общества, что оно с ростом своего реального дохода не увеличит своего потребления на всю *абсолютную* сумму прироста и что будет сберегаться более значительная абсолютная сумма, если только в то же самое время не произойдут значительные и необычайные изменения других факторов. Как мы покажем в дальнейшем ¹, устойчивость хозяйственной системы в основном зависит от господства на практике этого правила. Это означает, что, если занятость и отсюда совокупный доход возрастают, *не вся* добавочная занятость потребует для удовлетворения нужд добавочного потребления.

¹ См. стр. 244.

С другой стороны, падение дохода, вызванное уменьшением уровня занятости, если оно заходит достаточно далеко, может даже привести к превышению потребления над доходом не только у отдельных лиц и организаций, использующих финансовые резервы, накопленные ими в лучшие времена, но и у правительства, которое может оказаться втянутым, вольно или невольно, в бюджетный дефицит или, например, предоставить средства на помощь безработным из занятых денег. Таким образом, когда занятость падает до низкого уровня, совокупное потребление снизится на меньшую величину, чем та, на которую сократился реальный доход. Произойдет это как вследствие сохранения обычных привычек индивидуумов, так и вследствие вероятной политики правительства. Этим и объясняется, почему новое состояние равновесия может обычно установиться в пределах относительно небольшой амплитуды колебаний. Иначе падение занятости и дохода, раз начавшись, могло бы продолжаться чрезвычайно долго.

Этот простой принцип ведет, как это будет видно, к тому же заключению, к которому мы пришли и раньше, а именно, что занятость может расти только *pari passu* с увеличением инвестиций. Иное положение возможно лишь тогда, если изменяется склонность к потреблению. Поскольку расходы потребителей растут меньше, чем растет при увеличении занятости совокупная цена предложения, увеличение занятости окажется нерентабельным, если разрыв не будет заполнен увеличением инвестиций.

IV

Мы не должны недооценивать важности следующего упомянутого выше обстоятельства. В то время как занятость является функцией ожидаемого потребления и ожидаемых инвестиций, само потребление является, при прочих равных условиях, функцией *чистого* дохода, т. е. *чистых* инвестиций (поскольку чистый доход равен потреблению *плюс* чистые инвестиции). Другими словами, чем крупнее финансовые отчисления, которые считается необходимым произвести раньше, чем вывести чистый

доход, тем менее благоприятным для потребления, а потому и для занятости окажется данный уровень инвестиций.

Если все эти финансовые отчисления (или добавочные издержки) изо дня в день фактически расходуются на поддержание уже существующих средств производства, то это обстоятельство вряд ли будет упущено из виду. Но когда финансовые отчисления *превышают* действительные текущие расходы, то не всегда должным образом учитывают, какое влияние это оказывает на занятость. Между тем сумма этого превышения не используется непосредственно на текущие инвестиции, и она как бы не существует для оплаты потребления. Она должна уравновешиваться новыми инвестициями, а спрос на новые инвестиции совершенно не зависит от текущего износа старых средств производства, для покрытия которого производятся финансовые отчисления. Это значит, что новые инвестиции, способные обеспечивать текущий доход, соответственно уменьшаются, и необходим еще более интенсивный спрос на новые инвестиции для того, чтобы сделать возможным данный уровень занятости. Примерно те же соображения применимы к амортизационным отчислениям, включаемым в издержки использования, если фактически восстановление средств производства не производится.

Возьмем для примера дом, в котором продолжают жить, пока он не будет снесен или заброшен. Если известная сумма, списываемая с его стоимости за счет ежегодной арендной платы, уплачиваемой квартиронанимателями, не расходуеться домовладельцем на поддержание дома, но и не рассматривается им как чистый доход, предназначенный для потребления, то этот фонд — является ли он частью U или V — создает препятствие для занятости в течение всего срока службы дома, до тех пор, пока этот фонд внезапно не расходуеться в один прием, когда дом нужно строить заново.

В условиях стационарного хозяйства об этом можно было бы и не упоминать, поскольку ежегодные отчисления на амортизацию старых домов были бы в точности уравновешены постройкой новых домов взамен тех,

которые в этом году достигли конца срока своей службы. Но подобные факторы могут оказаться очень серьезными в не-статической хозяйственной системе, особенно в течение периода, непосредственно следующего за крупным размахом инвестиций в сооружения с длительным сроком существования. При таких обстоятельствах весьма крупная доля новых элементов инвестиций может быть поглощена возросшими финансовыми отчислениями, производимыми предпринимателями со стоимости существующих средств производства, в то время как эти средства производства хотя постепенно и изнашиваются, но далеко еще то время, когда расходы на их ремонт и восстановление смогут сколько-нибудь приблизиться к полной сумме производимых финансовых отчислений. В результате, доходы не могут вырасти выше уровня, который довольно низок в соответствии с низкой общей величиной чистых инвестиций. Таким образом, фонды погашения и т. п. способны сокращать покупательную способность потребителя задолго до того, как потребность в расходах по возобновлению (которые предвосхищаются такими фондами) вступит в действие. Иными словами, эти фонды уменьшают текущий эффективный спрос и увеличивают его только в том году, когда возобновление фактически осуществляется. Если влияние этого фактора еще отягощается «финансовой осторожностью», побуждающей предпринимателей «списывать» первоначальную стоимость *быстрее*, чем средства производства действительно снашиваются, то общий результат может оказаться очень серьезным.

Например, в Соединенных Штатах к 1929 г. в результате быстрого расширения основного капитала в течение предшествующих пяти лет произошло накопление фондов погашения и амортизационных отчислений, предназначенных для заводов, которые вовсе не нуждались в возобновлении оборудования, и все это происходило в таком грандиозном масштабе, что понадобился огромный этих новых инвестиций для одного только поглощения этих финансовых фондов. Достигнуть же еще большей величины новых инвестиций, необходимых для того, чтобы поглотить те новые сбережения, которые богатое общество в состоянии полной занятости было склонно

откладывать, оказалось почти совсем невозможно. Одного этого фактора было, повидимому, достаточно для того, чтобы вызвать кризис. А поскольку в течение кризиса крупные компании, которые могли еще себе это позволить, продолжали вести политику «финансовой осторожности», это составило серьезное препятствие для более раннего восстановления.

Или взять положение сейчас (1935 г.) в Великобритании. Крупные масштабы жилищного строительства и других новых инвестиций со времени войны привели к образованию фондов погашения в гораздо больших размерах, чем требуется сейчас для расходов по ремонту и возобновлению. Эта тенденция еще более обострилась там, где инвестиции производились местными властями и общественными органами, поскольку по соображениям «здоровых» финансов принято требовать образования фондов погашения, достаточных для того, чтобы списать первоначальную стоимость еще за некоторое время до того, как возобновление станет действительно необходимым. В результате, если бы даже частные лица готовы были целиком расходовать свои чистые доходы, то и тогда было бы трудной задачей восстановить полную занятость перед лицом крупного объема фондов, образуемых государственными и полугосударственными организациями на основании их уставов и совершенно не связанных с какими бы то ни было новыми инвестициями. Отчисления в фонды погашения местных властей достигли теперь, как я думаю ¹, ежегодной цифры, превышающей половину того, что они расходуют на все свое новое строительство ². Вряд ли министерство здравоохранения учитывает, когда оно настаивает на жестких отчислениях в фонды погашения со стороны местных властей, насколько оно ус-

¹ Соответствующие цифры считаются настолько мало интересными, что они публикуются с опозданием на 2 года и больше.

² За год, закончившийся 31 марта 1930 г., местные власти израсходовали на капитальные затраты 87 млн. ф. ст. из которых 37 млн. ф. ст. было взято из фондов погашения и других фондов, связанных с прежними капитальными затратами. За год, закончившийся 31 марта 1933 г., цифры были соответственно 81 млн. ф. ст. и 46 млн. ф. ст.

губляет этим проблему безработицы. В отношении ссуд строительных товариществ в помощь индивидуальному строительству домов надо иметь ввиду, что желание освободиться от долга раньше, чем дом в действительности потребует восстановления, может побудить домовладельца сберегать больше, чем он это сделал бы при иных условиях. Впрочем, этот фактор следует скорее рассматривать со стороны прямого уменьшения склонности к потреблению, чем со стороны его влияния на чистый доход. В абсолютных цифрах погашение ипотек по ссудам строительных товариществ, составлявшее 24 млн. ф. ст. в 1925 г., возросло до 68 млн. ф. ст. в 1933 г. по сравнению с новыми ссудами в сумме 103 млн. ф. ст., а на сегодняшний день эти погашения, вероятно, еще выше.

Что статистика продукции дает представление об инвестициях, а не о чистых инвестициях, ясно и с неизбежностью вытекает из работы Колина Кларка: «Национальный доход за 1924—1931 гг.»¹. Кларк показывает, как велика доля амортизации и т. п. в общей сумме инвестиций. Например, он рассчитал, что в Великобритании в течение 1928—1931 гг.² общие инвестиции и чистые инвестиции были следующими (надо иметь в виду, что валовые инвестиции, по его терминологии, вероятно, несколько больше, чем инвестиции по моей терминологии, так как они могут включать часть издержек использования, а насколько его «чистые инвестиции» соответствует моему определению этого термина, остается неясным).

	В млн. ф. ст.			
	1928	1929	1930	1931
Валовые инвестиции . . .	791	731	620	482
«Сумма физического износа старого капитала» . .	433	435	437	439
Чистые инвестиции . .	358	296	183	43

С. Кузнец пришел примерно к такому же заключению, составив сводку валового капиталообразования (как он

¹ Colin Clark, National Income, 1924—1931.

² Op. cit, pp. 117 and 138.

называет то, что я называю инвестицией) в Соединенных Штатах с 1919 по 1933 г. Материальный факт, которому соответствует статистика продукции, это — неизбежно валовые, а не чистые инвестиции. С. Кузнец вскрыл также трудности перехода от валовых инвестиций к чистым. «Трудность перехода от валового капиталообразования к чистому капиталообразованию, — пишет он, — а именно, трудность учета потребления существующих благ длительного пользования заключается не только в недостатке статистических данных. Самое понятие ежегодного потребления благ, когда фактически потребление растягивается на ряд лет, страдает неопределенностью». Он поэтому условно принимает «предположение, что вычет на обесценение и износ имущества по книгам деловых фирм правильно отражает объем потребления уже существующих законченных благ длительного пользования этими фирмами»¹. С другой стороны, он вовсе не принимает во внимание домов и других благ длительного пользования в руках отдельных лиц. Весьма интересные результаты его подсчетов для Соединенных Штатов можно суммировать следующим образом:

	В млн. долл.				
	1925	1926	1927	1928	1929
Валовое капиталообразование (со скидкой на чистое изменение запасов фирм) . . .	30706	33571	31157	33934	34491
Текущие расходы предпринимателей на содержание, ремонт и амортизацию имущества	7685	8288	8223	8481	9010
Чистое капиталообразование (по определению С. Кузнеца) . .	23021	25283	22034	25453	25481

¹ Эти цитаты заимствованы из бюллетеня № 52 Национального бюро экономических исследований, содержащего предварительные результаты книги, подготовленной С. Кузнецом.

	В млн. долл.			
	1930	1931	1932	1933
Валовое капиталообразование (со скидкой на чистое изменение запасов фирм)	27538	18721	7780	14879
Текущие расходы предпринимателей на содержание, ремонт и амортизацию имущества . . .	8502	7623	6543	8204
Чистое капиталообразование (по определению С. Кузнеця)	19036	11098	1237	6675

В этой таблице бросаются в глаза некоторые обстоятельства. В течение пятилетия 1925—1929 гг. размеры чистого капиталообразования были весьма устойчивыми, так что к концу этого периода они были лишь на 10% больше, чем в его начале. Вычеты, производимые предпринимателями на содержание, ремонт и амортизацию имущества, оставались высокими даже в самой низкой точке кризиса. Но метод Кузнеця должен наверняка вести к чрезмерно низкой оценке ежегодного нарастания амортизационных отчислений и т. п., так как он принимает их в размере меньше чем в 1,5% в год от суммы чистого нового капиталообразования. А самое главное — это резкое падение чистого капиталообразования после кризиса 1929 г. В 1932 г. оно упало больше чем на 95% по сравнению со *средней* величиной за пятилетие 1925—1929 гг.

* * *

Мы несколько отвлеклись в сторону. Но это было необходимо, чтобы подчеркнуть величину того вычета, который приходится делать из дохода общества, владеющего уже крупным запасом капитала, прежде чем мы подойдем к чистому доходу, нормально используемому для потребления. Если мы упустим это из виду, мы рискуем недо-

оценить сильное торможение склонности к потреблению, которое имеет место даже там, где публика готова потреблять очень крупную долю ее чистого дохода.

Потребление — как это давно известно — является единственной целью всякой хозяйственной деятельности *. Возможности получения работы неизбежно ограничены масштабами совокупного спроса. Совокупный спрос может проистекать только из нынешнего потребления или из нынешних мероприятий, обеспечивающих будущее потребление. Потребление, для которого мы можем с выгодой готовиться заранее, нельзя бесконечно отодвигать в будущее. Общество в целом не может обеспечивать будущее потребление с помощью финансовых комбинаций, а может делать это только текущей физической продукцией. Поскольку при нашей общественной и коммерческой организации финансовое обеспечение будущего отделено от физического обеспечения, так что усилия по созданию первого не влекут за собой необходимо и второго, финансовая осторожность имеет тенденцию уменьшать совокупный спрос и тем самым ухудшать благосостояние, как об этом свидетельствуют многие примеры. Мало того, чем в большей мере текущее потребление было обеспечено заранее, тем труднее найти что-либо в будущем, о чем следовало бы позаботиться сейчас, и тем больше становится наша зависимость от нынешнего потребления как источника спроса. Чем крупнее наши доходы, тем больше, к несчастью, разница между нашими доходами и нашим потреблением. Таким образом, поскольку не удастся найти какую-либо новую уловку, то и не существует, как мы увидим, другого решения задачи, кроме достаточной безработицы, благодаря которой мы настолько обеднели бы, что наше потребление отставало бы от нашего дохода не больше, чем на эквивалент физического запаса для будущего потребления, который выгодно создавать сейчас.

* Это абстрактная внеисторическая постановка вопроса ничего общего, конечно, не имеет с действительностью. Известно, что в условиях капитализма целью экономической деятельности является вовсе не потребление, а извлечение капиталистической прибыли. (Прим. ред.)

Можно подойти к вопросу и так. Потребление удовлетворяется частью предмета, произведенными в настоящее время, и частью предметами, произведенными раньше, т. е. посредством дезинвестиции. В той мере, в какой потребление удовлетворяется последним способом, происходит сокращение текущего спроса, поскольку соответствующая часть текущего расхода не возвращается назад в кругооборот и не предстает как часть чистого дохода. Напротив, всякий раз, когда предмет производится в течение данного периода с целью удовлетворения будущего потребления, происходит расширение текущего спроса. Всякая инвестиция предназначена для того, чтобы раньше или позже иметь своим результатом дезинвестицию. Таким образом, проблема обеспечения новых инвестиций в таком размере, чтобы они всегда обгоняли дезинвестиции настолько, чтобы заполнялся разрыв между чистым доходом и потреблением, становится все более трудной по мере увеличения капитала. Новые инвестиции могут происходить в размерах, превосходящих текущие дезинвестиции лишь тогда, если можно рассчитывать, что расходы на потребление в будущем возрастут. Всякий раз, как мы обеспечиваем равновесие путем увеличения инвестиции на сегодняшний день, мы усугубляем трудность обеспечения равновесия завтра. Уменьшение склонности к потреблению в настоящем может только тогда быть приспособлено к общественной выгоде, если ожидается увеличение склонности к потреблению в будущем. Вспомним «Басню о пчелах» — только будущие удовольствия могут служить *raison d'être* сегодняшних забот.

Любопытно отметить, что широкая публика сознает неизбежность осложнений в будущем там, где дело касается *общественных* инвестиций, например строительства дорог, жилых домов и т. п. Обычное возражение против планов увеличения занятости с помощью инвестиций, осуществляемых государственными и муниципальными органами, состоит в том, что этим создается основа для трудностей в будущем. Спрашивают, «что вы будете делать, когда построите все дома и дороги, городские общественные здания, электросети, водопроводы и т. д., все, чего

может потребовать население будущего в условиях, когда численность населения остается стационарной?» Но далеко не все понимают, что та же трудность относится и к частным инвестициям и к расширению промышленности, в особенности к последнему, ибо гораздо раньше может наступить насыщение спроса на новые фабрики и заводы, поглощающие у отдельных лиц немного денег, чем насыщение спроса на жилые дома *.

Препятствием к ясному пониманию этого вопроса служит, как и во многих академических дискуссиях о капитале, недооценка того факта, что капитал не является самостоятельной сущностью, независимой от потребления. На самом деле всякое ослабление склонности к потреблению, расцениваемое как вошедшее в постоянную привычку, должно ослабить спрос на капитал в той же мере, как и спрос на потребительские товары.

* Кейнс здесь изображает дело таким образом, как будто речь идет об абсолютном насыщении спроса, будто жилые дома, фабрики и заводы могут быть созданы, в условиях капитализма, в таких размерах, когда они действительно будут в излишке. На самом деле «насыщение спроса» наступает только потому, что трудящиеся массы в результате систематического снижения их жизненного уровня и ограничения их доходов не в состоянии покупать товары, в которых они остро нуждаются и терпят жестокую нужду в самом необходимом. (Прим. ред.)

СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ: 2) СУБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ

I

Остается вторая категория факторов, влияющих на величину потребления при данном доходе, именно те субъективные и социальные стимулы, которые определяют величину расходов при данном совокупном доходе, выраженном в единицах заработной платы и при данных, относящихся сюда, объективных факторах, которые мы уже рассмотрели. Поскольку, однако, анализ субъективных факторов не поднимает существенно новых вопросов, достаточно лишь перечислить наиболее важные из них, не останавливаясь на этом более подробно.

Существует, вообще говоря, восемь главных стимулов или целей субъективного характера, побуждающих индивидуумов воздержаться от расходования их доходов. Это желания:

1. Образовать резерв на случай непредвиденных обстоятельств.

2. Обеспечить будущее отношение между доходами и потребностями лица или его семьи, отличное от существующего в настоящее время, вследствие, например, необходимости позаботиться о старости, предоставить членам семьи возможность получить образование или содержать иждивенцев.

3. Иметь возможность использовать проценты и увеличение ценности имущества, потому что большему реальному потреблению в будущем отдается предпочтение по сравнению с меньшим немедленным потреблением.

4. Иметь возможность постепенно увеличивать свои расходы, так как человеку инстинктивно больше нравится ожидать в будущем постепенного повышения уровня жизни, чем наоборот, несмотря на то, что его способность пользоваться жизненными благами может убывать.

5. Наслаждаться чувством независимости и иметь возможность распоряжаться, даже не имея ясного представления или определенных намерений относительно будущих действий.

6. Обеспечить *masse de manoeuvre** для осуществления спекулятивных или коммерческих проектов:

7. Оставить наследникам состояние.

8. Удовлетворить чувство скопидомства, то-есть ни на чем не основанного, но стойкого предубеждения против актов расходования как таковых.

Эти восемь стимулов могут быть названы: Осторожностью, Предусмотрительностью, Расчетливостью, Стремлением к лучшему, Независимостью, Предпринимательством, Гордостью и Скупостью. Можно составить такой же список стимулов к потреблению, а именно: Желание пользоваться жизнью, Недальновидность, Щедрость, Нерасчетливость, Тщеславие, Мотовство.

Помимо сбережений, накапливаемых отдельными лицами, значительная часть доходов, может быть от $\frac{1}{3}$ до $\frac{2}{3}$ всего накопления в современном промышленном обществе, например в Великобритании или Соединенных Штатах, сберегается правительствами и местными властями, разными организациями и коммерческими компаниями по мотивам, во многом сходным, но не тождественным с теми, которыми руководствуются отдельные лица. Здесь действуют четыре главных мотива:

1. Мотив предпринимательства — желание обеспечить ресурсы для осуществления дальнейших капитальных инвестиций без необходимости влезать в долги или прибегать к помощи рынка капиталов.

2. Мотив ликвидности — желание обеспечить себя ликвидными ресурсами на случай непредвиденных обстоятельств, трудностей и депрессий.

3. Забота об улучшении — желание обеспечить постепенное возрастание доходов, что, кстати сказать, страхует руководителей компании от критики, так как возрастание доходов в результате накопления редко отличаются от возрастания его в результате лучшего ведения дел.

4. Мотив финансовой осторожности — стремление иметь всегда резерв, производя финансовые отчисления

* Маневренный фонд (франц.). (Прим. ред.)

в размерах, превышающих издержки использования и добавочные издержки так, чтобы погасить долги и списать стоимость имущества, по возможности заранее, а не с запаздыванием против действительного хода износа и устарения имущества. Этот мотив действует в большей или меньшей степени, главным образом, в зависимости от размеров и характера средств производства и темпов технических изменений.

Этим стимулам, которые сдерживают расходование части доходов на потребление, противодействуют временами обратные стимулы, которые ведут к излишку потребления над доходом. Некоторые из индивидуальных стимулов к сбережению, названных выше, по самой своей природе предполагают отрицательное сбережение в будущем. Это относится, например, к сбережениям в целях обеспечения семьи или для обеспечения старости. Помощь безработным, производимая за счет средств, получаемых путем выпуска займов, является отличным примером отрицательных сбережений.

Сила всех этих мотивов будет резко изменяться в зависимости от установлений и организации экономического общества, в зависимости от привычек, создаваемых расовыми особенностями, уровнем образования, условностями, религией, существующими представлениями о морали, в зависимости от преобладающих надежд и прошлого опыта, от размеров средств производства и их технического уровня, от существующего распределения богатства и установившегося уровня жизни. В настоящей книге мы не будем, однако, рассматривать (кроме отдельных отступлений) результаты далеко идущих социальных изменений или медленное влияние векового прогресса. Мы, так сказать, принимаем за данное основной фон субъективных стимулов к сбережению и, соответственно, к потреблению. Поскольку распределение богатства тоже определяется более или менее постоянной социальной структурой общества, оно тоже должно рассматриваться как фактор, подверженный лишь медленному изменению в течение длительного периода, как фактор, который мы можем принять в нашем нынешнем контексте в качестве данного.

II

Поскольку, таким образом, основной фон субъективных и социальных стимулов изменяется медленно, а влияние изменений нормы процента и других объективных факторов в короткие периоды времени имеет обычно лишь второстепенное значение, мы можем сделать вывод, что текущие изменения в потреблении зависят, главным образом, от изменений величины дохода (измеряемого в единицах заработной платы), а не от изменений в склонности к потреблению при данном уровне дохода.

Мы должны, однако, предостеречь против одной ошибки. Вышеуказанное означает, что влияние умеренных изменений нормы процента на *склонность* к потреблению обычно невелико. Но это не означает, что изменения нормы процента оказывают лишь небольшое влияние на *действительную* величину сбережения и потребления. Совсем наоборот. Влияние изменений нормы процента на действительно сберегаемые суммы имеет огромное значение, но только действует оно в *направлении противоположном* тому, какое обычно предполагается. Если даже соблазн более крупного дохода, который можно будет получить в будущем при более высокой норме процента, приводит к уменьшению склонности к потреблению, мы все же можем быть уверены в том, что рост нормы процента приводит к сокращению действительно сберегаемой суммы. Общая сумма сбережений зависит от общей суммы инвестиций; рост нормы процента (если только он не компенсируется соответствующим изменением графика спроса на инвестиции) уменьшит инвестиции; потому повышение нормы процента должно привести к уменьшению доходов до уровня, при котором сбережения уменьшатся в той же мере, как и инвестиции. Поскольку доходы снизятся на большую абсолютную величину, чем инвестиции, то оказывается верным, что, когда норма процента растет, размеры потребления уменьшаются. Но это не означает, что тем самым создаются более широкие возможности для сбережений. Наоборот, сократятся и сбережения и расходы.

Таким образом, если даже рост нормы процента побуждает общество сберегать больше *из данного дохода*, мы

можем быть совершенно уверены в том, что рост нормы процента (предполагая, что не происходит благоприятного изменения в графике спроса на инвестиции) сократит действительную совокупную величину сбережений. Продолжая ту же линию рассуждений, мы можем даже определить, насколько именно рост нормы процента понизит, при прочих равных условиях, доход. Доходы должны будут упасть (или перераспределиться) как раз так, чтобы при существующей склонности к потреблению сбережения снизились на ту же самую сумму, на которую рост нормы процента, при существующей предельной эффективности капитала, уменьшит инвестиции. В следующей главе мы займемся детальным исследованием этой стороны дела.

Рост нормы процента мог бы побудить нас сберегать больше, *если бы* наши доходы оставались неизменными. Но раз более высокая норма процента замедляет инвестиции, то наши доходы не останутся и не могут остаться неизменными. Они начнут неизбежно падать до тех пор, пока снижающаяся способность к сбережению не уравновесит в достаточной степени стимулов к сбережению, созданных более высокой нормой процента. Чем более мы добродетельны, чем более намеренно бережливы, чем упрямее осторожны в наших национальных и личных финансах, тем более должны падать наши доходы, когда процент возрастает по сравнению с предельной эффективностью капитала. Упрямство может повести только к наказанию, а не к вознаграждению. Таков неизбежный результат.

Таким образом, в конечном счете действительные размеры совокупного сбережения и расходования не зависят от Осторожности, Предусмотрительности, Расчетливости, Стремления к лучшему, Независимости, Предпринимательства, Гордости или Скупости. Ни добродетель, ни порок не играют здесь никакой роли. Все зависит от того, насколько норма процента благоприятна для инвестиций с учетом предельной эффективности капитала¹. И это не

¹ В некоторых местах этого параграфа мы предвосхитили идеи, которые будут развернуты в книге IV.

преувеличение. Если бы норма процента регулировалась таким образом, чтобы всегда поддерживать полную занятость, тогда добродетель могла бы быть восстановлена в правах; темпы накопления капитала тогда действительно зависели бы от ослабления склонности к потреблению. Таким образом, дань, которую экономисты-классики отдают добродетели, опять-таки вытекает из их молчаливого допущения, будто норма процента всегда именно так и регулируется.

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ И МУЛЬТИПЛИКАТОР

Мы установили в главе 8, что занятость может возрастать только *pari passu* с инвестициями. Мы можем теперь продвинуться дальше. При каждом данном обстоятельстве может быть установлено определенное отношение, которое следует назвать *мультипликатором*, между доходом и инвестициями и, допуская некоторое упрощение, между общей занятостью и занятостью, непосредственно связанной с инвестициями (которую мы будем называть *первичной занятостью*). Этот дальнейший шаг является неотъемлемой частью нашей теории занятости, так как им устанавливается, предполагая склонность к потреблению данной, определенное отношение между общей занятостью, доходом и масштабом инвестиций. Понятие мультипликатора впервые было введено в экономическую теорию Р. Ф. Каном в его статье «Отношение внутренних инвестиций к безработице»¹. Основное положение, из которого он исходил в этой статье, заключается в том, что если принять склонность к потреблению (а также некоторые другие условия) в различных гипотетических обстоятельствах за данные и если представить себе, что органы, регулирующие денежное обращение, или какие-либо другие государственные органы примут меры к стимулированию или замедлению инвестиций, то изменения в величине занятости будут функцией чистых изменений в величине инвестиций. Кан имел в виду установить общие принципы, с помощью которых можно было бы исчислить количественное отношение между приростом чистых инвестиций и вызываемым им приростом совокупной занятости. Однако раньше чем заняться мультипликатором, будет удобно ввести понятие *предельной склонности к потреблению*.

¹ R. F. Kahn, The Relation of Home Investment to Unemployment, «Economic Journal», June, 1931.

I

Колебания размеров реального дохода, рассматриваемые в этой книге, являются результатом приложения различного объема занятости (то-есть единиц труда) к данным средствам производства, так что реальный доход увеличивается и уменьшается вместе с числом занятых единиц труда. Если, как мы это вообще принимаем, с ростом числа единиц труда, занятых на данных средствах производства, имеет место убывание доходности, то доход, измеряемый в единицах заработной платы, будет возрастать более чем пропорционально объему занятости, которая в свою очередь будет возрастать более чем пропорционально величине реального дохода, измеряемого (если это возможно) в натуре.

Реальный доход, измеряемый в натуре, и доход, измеряемый в единицах заработной платы, будут, однако, увеличиваться и уменьшаться параллельно (это относится к коротким периодам, в течение которых средства производства остаются практически неизменными). Поскольку реальный доход в натуре не поддается точному количественному выражению, удобно рассматривать доход, выраженный в единицах заработной платы (Y_w), как показатель изменений в реальном доходе. В некоторых случаях нам нельзя будет упустить из виду тот факт, что, вообще говоря, Y_w возрастает и убывает в большей пропорции, чем реальный доход; но в других случаях тот факт, что они всегда увеличиваются и уменьшаются параллельно, позволяет заменить одно другим.

Наш нормальный психологический закон, в соответствии с которым, когда реальный доход общества увеличивается или уменьшается, его потребление будет увеличиваться или уменьшаться, но не с такой быстротой, может поэтому быть выражен — правда, не с абсолютной точностью, но с такими оговорками, которые являются очевидными и легко могут быть сформулированы с исчерпывающей полнотой, — в виде положений, что ΔC_w и ΔY_w имеют одинаковый знак, но что $\Delta Y_w > \Delta C_w$, где C_w есть потребление, выраженное в единицах заработной платы. Это лишь повторение положения, уже установленного выше, на

стр. 28. Поэтому мы можем определить $\frac{dC_w}{dY_w}$ как *предельную склонность к потреблению*.

Эта величина очень важна, ибо она указывает нам, как очередное увеличение продукции будет разделено между потреблением и инвестициями. Ведь $\Delta Y_w = \Delta C_w + \Delta I_w$, где ΔC_w и ΔI_w являются, соответственно, приращениями потребления и инвестиции. Поэтому мы можем говорить, что $\Delta Y_w = k\Delta I_w$, где величина $1 - \frac{1}{k}$ равна предельной склонности к потреблению.

Назовем k *мультипликатором инвестиций*. Он указывает, что когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход возрастает на величину, которая в k раз больше, чем прирост инвестиций.

II

Мультипликатор Кана, несколько отличающийся от приведенного выше, можно назвать *мультипликатором занятости*, обозначаемым k' , поскольку им измеряется отношение приращения всей занятости к приращению первичной занятости в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями. Иными словами, если приращение инвестиций ΔI_w ведет к приращению первичной занятости ΔN_2 в инвестиционных отраслях, то приращение всей занятости $\Delta N = k' \Delta N_2$.

Нет оснований полагать, что всегда $k = k'$. Ни из чего не следует, будто формы соответствующих отрезков функций совокупного предложения для различных отраслей промышленности должны быть таковы, что отношение приращения занятости в одной группе отраслей к приращению спроса, который оно вызывает, будет тем же самым что и в другой группе отраслей¹. Легко можно представить себе случаи (например, если предельная склонность к потреблению существенно отличается от средней склонности),

¹ Более точно этот вопрос можно представить так: если e_e и e'_e представляют собой эластичность занятости во всей промышленности и соответственно в инвестиционных отраслях, а N и N_2 представляют число людей, занятых во всей промышленности и в ин-

когда все доводы будут в пользу определенного неравенства между $\frac{\Delta Y_w}{\Delta N}$ и $\frac{\Delta I_w}{\Delta N_2}$ поскольку налицо будет явное отсутствие пропорции между изменением спроса на потребительские блага и на капитальные блага. Если мы желаем принять во внимание возможные различия в соответствующих отрезках кривых, выражающих функции совокупного спроса для двух названных групп отраслей промышленности, не представит труда изложить вышеприведенную аргументацию в более общей форме. Но для выяснения интересующего нас вопроса удобнее взять упрощенный случай, когда $k = k'$.

Отсюда следует, что если потребительская психология общества такова, что оно потребляет, например, $9/10$ приращения дохода¹, то мультипликатор k будет равен 10 и вся занятость, вызванная, например, увеличением общественных работ, будет в 10 раз больше первичной занятости, вытекающей непосредственно из самих общественных работ, предполагая, что не происходит сокращения инвестиций в других сферах. Только тогда, если общество, несмотря на рост занятости, а следовательно, и реального дохода, сохраняет свое потребление на од-

вестиционных отраслях, то мы имеем:

$$\Delta Y_w = \frac{Y_w}{e_e \cdot N} \Delta N$$

и

$$\Delta I_w = \frac{I_w}{e'_e \cdot N_2} \Delta N_2$$

так что:

$$\Delta N = \frac{e_e}{e'_e} \cdot \frac{I_w N}{N_2 Y_w} k \cdot \Delta N_2,$$

и значит:

$$k' = \frac{I_w}{e'_e N_2} \cdot \frac{e_e N}{Y_w} k$$

Если, однако, нет оснований ожидать явной и существенной разницы в формах функций совокупного предложения для всей промышленности и в инвестиционных отраслях и можно принять

$$\frac{I_w}{e'_e \cdot N_2} = \frac{Y_w}{e_e \cdot N}, \text{ а тогда } \frac{\Delta Y_w}{\Delta N} = \frac{\Delta I_w}{\Delta N_2} \text{ и поэтому } k = k'$$

¹ Наши величины повсюду измеряются в единицах заработной платы.

ном и том же уровне, увеличение занятости ограничится первичной занятостью, непосредственно связанной с общественными работами. Если, с другой стороны, общество будет стремиться потратить целиком любое приращение дохода, тогда стабилизация невозможна ни на каком уровне, и цены будут расти безгранично. При нормальных психологических предпосылках увеличение занятости только тогда может сопровождаться уменьшением потребления, если в то же самое время происходит изменение в склонности к потреблению — например, во время войны, в результате пропаганды в пользу ограничения личного потребления. И только в этом случае увеличение занятости, непосредственно связанной с инвестициями, будет сопровождаться неблагоприятным влиянием на занятость в отраслях, производящих потребительские блага.

Все это лишь подытоживает в виде формулы то, что должно быть теперь понятно читателю по общим основаниям. Приращение инвестиций, выраженное в единицах заработной платы, не может иметь места, если публика не готова увеличить свои сбережения, также выраженные в единицах заработной платы. Вообще говоря, публика не сделает этого, если ее совокупный доход в единицах заработной платы не возрастает. Стремление публики потратить часть ее возросших доходов будет стимулировать продукцию до тех пор, пока новый уровень (и новое распределение) доходов не создаст возможности для сбережений, соответствующих по своим размерам увеличившимся инвестициям. Мультипликатор показывает, насколько занятости должна возрасти для того, чтобы вызвать увеличение реального дохода, достаточное, чтобы побудить к необходимому добавочному сбережению, и он находится в функциональной зависимости от психологических склонностей публики¹. Если сбережение это как бы пилюля, а потребление — варенье, которым ее заедают, то

¹ Хотя в более общем случае мультипликатор является также функцией технических условий производства в инвестиционных отраслях промышленности и в отраслях, производящих потребительские блага.

добавка варенья должна находиться в определенной пропорции к размерам добавочной пилюли. Если только психологические склонности публики не отличаются существенно от того, какими мы их здесь предполагали, мы можем считать установленным закон, по которому увеличение занятости, непосредственно связанное с инвестициями, неизбежно должно стимулировать и отрасли промышленности, производящие для потребления, и, таким образом, повести к общему приросту занятости в определенном кратном размере к той первичной занятости, которая непосредственно связана с инвестициями.

Из сказанного следует, что если предельная склонность к потреблению приближается к единице, то небольшие колебания в размерах инвестиций поведут к широким колебаниям занятости; в то же самое время сравнительно небольшой прирост инвестиций поведет к достижению полной занятости. Если, с другой стороны, предельная склонность к потреблению приближается к нулю, то небольшие колебания в размерах инвестиций поведут к небольшим колебаниям занятости, но тогда, для того чтобы достигнуть полной занятости, может потребоваться большой прирост инвестиций. В первом случае вынужденная безработица была бы легко излечиваемой болезнью, хотя и могущей осложниться, если дать ей развиваться. В последнем случае занятость была бы менее изменчивой, но проявляла бы склонность стабилизироваться на низком уровне и упорно не поддавалась бы лечению, разве только самыми сильнодействующими средствами. В действительной жизни предельная склонность к потреблению, по видимому, расположена где-то в промежутке между этими двумя крайностями, хотя и много ближе к единице, чем к нулю; в результате нам приходится в известном смысле иметь дело с отрицательными сторонами обоих обрисованных гипотетических случаев, поскольку колебания занятости, с одной стороны, весьма значительны и в то же самое время увеличение инвестиций, необходимое для достижения полной занятости, слишком велико для того, чтобы его можно было обеспечить без особого труда. К несчастью, колебания были достаточно велики, чтобы замаскировать истинную природу болезни, а между тем

серьезность колебаний такова, что их невозможно устранить, не поняв их природу.

Когда полная занятость достигнута, всякая попытка еще больше увеличить инвестиции породит тенденцию к безграничному росту цен, независимо от предельной склонности к потреблению, т. е. тогда мы достигли бы состояния подлинной инфляции¹. Но вплоть до этого рост цен должен сочетаться с увеличением совокупного реального дохода.

III

До сих пор мы имели в виду *чистое* приращение инвестиций. Если мы желаем безоговорочно применить вышесказанное к влиянию, например, увеличившихся общественных работ, мы должны допустить, что не происходит ослабления их эффекта сокращением инвестиций в других сферах, а также, конечно, что нет изменений в склонности общества к потреблению. Кан в указанной выше статье рассматривал главным образом вопрос о том, какие противодействующие факторы должны быть приняты во внимание, и старался дать им количественную оценку. Ведь в действительной жизни, кроме увеличения конкретных инвестиций определенного рода, существуют и различные другие факторы, которые влияют на окончательный результат. Если, например, правительство занимает добавочно 100 тыс. человек на общественных работах и если мультипликатор (как он был определен выше) равен 4, то нельзя все же с уверенностью утверждать, что совокупная занятость возрастет на 400 тыс. Не исключено, что политика правительства может оказать противоположное влияние на занятость в других сферах.

По всей видимости, если исходить из соображений, приведенных Каном, в современном обществе наиболее важные факторы, которые нельзя в этом отношении упускать из виду, таковы (хотя два первых из них и не будут вполне понятными до ознакомления с книгой IV):

1. Способ финансирования государственных мероприятий и увеличение запаса наличных денег, необходимое при росте занятости и связанном с этим росте цен, могут

¹ См. ниже главу 21, стр. 296.

вызвать увеличение нормы процента и тем замедлить инвестиции в других сферах, если только органы, регулирующие денежное обращение, не примут мер противодействия. Между тем, в то же самое время увеличение стоимости капитальных благ уменьшит их предельную эффективность для частных инвесторов, и поэтому потребуются *уменьшение* нормы процента, чтобы компенсировать эту невыгоду.

2. В условиях путаницы, которая часто господствует в умах, правительственная программа может, оказывая влияние на «уверенность», увеличить предпочтение ликвидности или уменьшить предельную эффективность капитала, что опять-таки может замедлить другие инвестиции, если не будут приняты специальные меры противодействия.

3. В открытой хозяйственной системе с внешнеторговыми связями мультипликатор возросших инвестиций в некоторой части окажет действие на занятость не в своей стране, а в иностранных государствах, так что увеличение потребления в какой-то степени уменьшит благоприятный внешнеторговый баланс собственной страны. Поэтому, если рассматривать только влияние на внутреннюю занятость, отвлекаясь от занятости во всем мире, приходится уменьшить числовое выражение мультипликатора. С другой стороны, собственная страна может наверстать известную долю этой утечки вследствие благоприятного отражения действия мультипликатора в иностранном государстве на ее собственную экономическую активность.

Далее, если речь идет об изменениях значительной величины, то нужно учесть прогрессирующее изменение предельной склонности к потреблению, так как положение предела постепенно смещается, а значит, изменяется и мультипликатор. Предельная склонность к потреблению не остается постоянной для всех уровней занятости, и весьма вероятно, что, как правило, будет существовать тенденция к ее уменьшению по мере роста занятости. Иными словами, когда реальный доход возрастает, общество желает потреблять постоянно уменьшающуюся его часть.

Помимо только что упомянутого общего правила имеются также и другие факторы, которые могут влиять на изменение предельной склонности к потреблению, а от-

сюда и на мультипликатор. Но эти последние факторы обычно, повидимому, усиливают действие общего правила, а не ослабляют его. Прежде всего увеличение занятости будет в результате эффекта убывающей доходности в течение коротких периодов иметь тенденцию увеличивать часть совокупного дохода, попадающую в руки предпринимателей, предельная склонность к потреблению которых, вероятно, меньше, чем средняя для общества в целом. Во-вторых, безработица обычно сочетается с отрицательными сбережениями определенных кругов — частных или публичных, потому что безработные могут жить либо на сбережения свои и своих друзей, либо на средства общественной помощи, частично финансируемой путем выпуска займов. Обратный приток на работу должен постепенно уменьшать эти отдельные акты отрицательных сбережений и, поэтому, сокращать предельную склонность к потреблению быстрее, чем это происходило бы при иных обстоятельствах при равновеликом росте реального дохода общества.

Во всяком случае мультипликатор, вероятно, будет большим для небольшого чистого приращения инвестиций, чем для большого приращения. Поэтому там, где имеются в виду существенные изменения, мы должны руководствоваться средней величиной мультипликатора, основанной на средней предельной склонности к потреблению в пределах того диапазона, о котором идет речь.

Кан рассмотрел вероятные количественные результаты действия некоторых подобных факторов для специальных гипотетических случаев. Но нельзя, конечно, слишком далеко заходить в обобщениях. Можно, например, сказать, что типичное современное общество, вероятно, было бы склонно потреблять немногим менее, чем 80% всякого увеличения его реального дохода, если бы оно представляло собой замкнутую хозяйственную систему, в которой потребление безработных покрывалось бы путем переноса из потребления других слоев населения, так что, после скидки на все противодействующие влияния, мультипликатор был бы немногим меньше 5. Но в стране, где внешняя торговля доставляет, скажем, 20% потребления и где безработные получают за счет займов или их эквивалента,

скажем, до 50% того, что они нормально потребляют, когда работают, мультипликатор может упасть до 2 или 3 по отношению к величине занятости, обеспечиваемой тем или иным отдельным видом новых инвестиций. Поэтому данное колебание инвестиций будет сопровождаться гораздо менее резкими колебаниями занятости в стране, где внешняя торговля играет большую роль, а помощь безработным финансируется в большей мере за счет займов (как, например, в Великобритании в 1931 г.), чем в стране, в которой эти факторы менее важны (как, например, в Соединенных Штатах в 1932 г.)¹.

В целом, однако, общий принцип мультипликатора объясняет нам, каким образом колебания в размерах инвестиций, составляющих относительно малую долю национального дохода, способны вызвать колебания несравненно большей амплитуды в совокупной занятости и доходе.

IV

До сих пор мы рассматривали вопрос исходя из предположения о таких изменениях в размерах совокупных инвестиций, которые могли быть предусмотрены заблаговременно, так, чтобы отрасли промышленности, изготавливающие предметы потребления, могли развиваться *pari passu* с отраслями, производящими капитальные блага, и не происходило бы больших нарушений в уровне цен потребительских благ, чем это вытекает, имея в виду убывающую доходность, из самого факта увеличения производимого количества.

Однако мы должны принять во внимание и более общий случай, когда первоначальный толчок исходит со стороны увеличения продукции в отраслях промышленности, производящих капитальные блага, — увеличения, которое не было целиком предусмотрено. Ясно, что подобный толчок полностью окажет свое влияние на занятость только по истечении известного периода времени. Однако при обсуждении этого вопроса я заметил, что этот естественный факт часто приводит к смешению логической теории мульт-

¹ Ср. однако, ниже, на стр. 123, американскую оценку.

типликатора, всегда правильной в применении к любому моменту времени, с последствиями расширения производства в отраслях, производящих капитальные блага, эффект которого сказывается лишь постепенно, с задержкой и только после определенного промежутка времени.

Связь между этими двумя явлениями станет ясней, если учесть, что непредвиденное или не вполне предвиденное расширение производства в отраслях промышленности, производящих капитальные блага, не приводит немедленно к такому же увеличению общей суммы инвестиций, а вызывает ее постепенное увеличение, и, во-вторых, что оно может вызвать временное отклонение предельной склонности к потреблению от нормальной величины, за которым, однако, последует постепенное возвращение к норме.

Таким образом, расширение производства в отраслях, производящих капитальные блага, вызывает через известные промежутки времени ряд последовательных приращений в общей сумме инвестиций, растягивающихся на определенный период, а также ряд величин предельной склонности к потреблению в эти последовательные промежутки времени, причем эти величины отличаются и от того, чем они были бы, если бы расширение производства было заранее предусмотрено, и от того, чем они будут, когда в обществе установится новый устойчивый уровень общих размеров инвестиций. Но в каждый определенный отрезок времени теория мультипликатора применима в том смысле, что приращение совокупного спроса равно приращению общей суммы инвестиций, помноженному на мультипликатор, определяемый предельной склонностью к потреблению.

Эти два ряда факторов можно лучше всего объяснить, взяв крайний случай, когда расширение занятости в отраслях, производящих капитальные блага, было настолько неожиданным, что в первый момент вообще не произошло никакого увеличения производства потребительских благ. В этом случае стремление вновь занятых в отраслях, производящих капитальные блага, рабочих использовать на потребление известную долю из добавочных доходов поднимет цены потребительских благ, пока не установится временное равновесие спроса и предложения отчасти в результате повышения цен, побуждающего отложить

потребление, отчасти в результате перераспределения дохода в пользу сберегающих классов, вызванного ростом прибылей в связи с повышением цен, и отчасти в результате того, что рост цен приведет к расходованию запасов. Поскольку баланс восстанавливается отсрочкой в потреблении, налицо временное сокращение предельной склонности к потреблению, т. е. самого мультипликатора, а поскольку происходит расходование запасов, это значит, что общая сумма инвестиций увеличивается в течение данного промежутка времени меньше, чем увеличиваются инвестиции в отрасли, производящие капитальные блага, т. е., иначе говоря, подлежащая умножению величина не увеличивается на всю сумму приращения инвестиций в отраслях, производящих капитальные блага. Однако с течением времени отрасли, производящие потребительские блага, приспособляются к новой величине спроса, и тогда, поскольку происходит удовлетворение отложенных потребностей, предельная склонность к потреблению временно возрастает выше нормального уровня, компенсируя тот ее недостаток, который имел место в предшествующий период, и в конечном счете возвращается к нормальному уровню. В то же время возобновление запасов до их прежней величины приводит к тому, что приращение общей суммы инвестиций временно обгоняет приращение инвестиций в отраслях, производящих капитальные блага (приращение оборотного капитала, связанное с увеличенной продукцией, также действует временно в том же направлении).

Тот факт, что непредвиденные изменения полностью оказывают свое влияние на занятость лишь по истечении известного периода времени, очень важен при рассмотрении некоторых вопросов. В частности, он играет важную роль при анализе экономического цикла (так, как это сделано у меня в «Трактате о деньгах»). Но он несколько подрывает значения теории мультипликатора, как она была изложена в этой главе, и не делает его неприменимым в качестве мерила всего того эффекта для занятости, который можно ожидать от расширения отраслей, производящих капитальные блага. Больше того, за исключением тех случаев, когда отрасли, производящие потребительские блага, уже работают почти на полную мощность, так что

увеличение продукции требует расширения предприятий, а не только более интенсивного использования существующих предприятий, — нет оснований полагать, что потребуется сколько-нибудь длительный промежуток времени, прежде чем занятость в отраслях, производящих потребительские блага, не начнет прогрессировать *pari passu*, с занятостью в отраслях, производящих капитальные блага, и мультипликатор не подойдет близко к его нормальной величине.

V

Выше мы видели, что чем больше предельная склонность к потреблению, тем больше мультипликатор и, значит, тем больше сдвиги в занятости, вызываемые данным изменением в размерах инвестиций. Это как будто бы ведет к парадоксальному заключению, а именно, что бедное общество, в котором сберегается очень малая доля дохода, подвержено более резким колебаниям, чем богатое общество, где сберегается большая доля дохода и поэтому мультипликатор меньше.

Однако делать такое заключение значило бы упускать из виду различие между влияниями предельной склонности к потреблению и средней склонности к потреблению. Хотя при высокой предельной склонности к потреблению эффект от данного процентного изменения в размерах инвестиций будет *относительно* большим, *абсолютно* этот эффект будет, тем не менее, мал, если *средняя* склонность к потреблению также высока. Это можно проиллюстрировать следующим числовым примером.

Предположим, что склонность общества к потреблению такова, что пока его реальный доход не превышает продукции, получаемой в результате работы 5 млн. человек при существующих средствах производства, оно потребляет весь свой доход, что из продукции дополнительно занятых 100 тыс. человек оно потребляет 99%, из продукции следующих 100 тыс. — 98%, третьих 100 тыс. — 97% и т. д., и что 10 млн. занятых людей представляют собой полную занятость. Отсюда следует, что когда занято 5 млн. $+ n \times 100$ тыс. человек, предельный мультипликатор равен $\frac{100}{n}$ и $\frac{n(n+1)}{2 \cdot (50+n)}$ процентов национального дохода инвестируется.

Поэтому, когда занято 5 200 тыс. человек, мультипликатор очень велик, равняясь 50, но инвестиции представляют собой лишь ничтожную долю текущего дохода, а именно 0,06%. Если даже инвестиции сократятся очень резко, скажем, на $\frac{2}{3}$, то занятость снизится только до 5 100 тыс. человек, т. е. примерно на 2%. С другой стороны, когда занято 9 млн. человек, предельный мультипликатор сравнительно мал, а именно 2,5, но инвестиции теперь составляют существенную долю текущего дохода, а именно 9%, и поэтому если инвестиции падают на $\frac{2}{3}$, то занятость снизится до 6 900 тыс., т. е. на 23%. В пределе, когда инвестиции падают до нуля, занятость упадет только на 4% в первом случае, тогда как в последнем случае она снизится на 44%¹.

В приведенном выше примере более бедное из двух сравниваемых обществ является более бедным вследствие неполной занятости. Но то же самое рассуждение применимо и к тем случаям, когда бедность обусловлена худшими квалификацией, техникой или средствами производства. Таким образом, хотя мультипликатор более велик в бедном обществе, влияние колебаний в размерах инвестиций на занятость будет много бóльшим в богатом обществе, так как можно предположить, что в последнем текущие инвестиции составляют гораздо бóльшую долю текущей продукции².

¹ Выше количество инвестиций измерялось числом людей, которым они непосредственно дают занятие. Если имеет место убывание доходности на единицу занятости с ростом величины этой занятости, то двойная величина инвестиций в вышеприведенном измерении дает менее чем двойную величину при измерении в натуре (если таковое возможно).

² В более общей форме отношение пропорционального изменения во всем спросе к пропорциональному изменению в инвестициях выражается следующей формулой:

$$\frac{\Delta Y}{Y} / \frac{\Delta I}{I} = \frac{\Delta Y}{Y} \cdot \frac{Y - C}{\Delta Y - \Delta C} = \frac{1 - \frac{C}{Y}}{1 - \frac{dC}{dL}}$$

По мере того как богатство растет, $\frac{dC}{dY}$ уменьшается, но $\frac{C}{Y}$ также

Из вышесказанного также очевидно, что занятие определенного числа людей на общественных работах будет (при принятых допущениях) оказывать значительно большее влияние на совокупную занятость, пока еще имеет место жестокая безработица, чем позднее, с приближением к уровню полной занятости. В приведенном выше примере, если в то время, когда занятость упала до 5200 тыс., будет занято на общественных работах добавочно 100 тыс. человек, вся занятость возрастает до 6 400 тыс. Но если занятость уже составляет 9 млн., прием на общественные работы добавочных 100 тыс. человек вызовет возрастание занятости только до 9 200 тыс. Таким образом, общественные работы даже сомнительной полезности могут снова и снова окупаться во время жестокой безработицы, хотя бы только за счет уменьшения расходов на помощь безработным, если только верно, что меньшая доля дохода сберегается, когда безработица больше. Но эти же самые общественные работы могут стать более сомнительным предприятием по мере приближения к уровню полной занятости. Далее, если правильно наше предположение, что предельная склонность к потреблению неуклонно падает с приближением к полной занятости, то отсюда следует, что будет все труднее обеспечить заданное дальнейшее увеличение занятости путем дополнительного увеличения инвестиций.

Было бы нетрудно составить таблицу предельной склонности к потреблению на каждой стадии промышленного цикла, на основе статистических данных (если бы их можно было получить) о совокупном доходе и совокупных инвестициях на последовательные даты. Однако в настоящее время наша статистика недостаточно точна (или недостаточно приспособлена к данной задаче) для того, чтобы позволить нам пойти дальше весьма приблизительных оценок. Лучшими, насколько я знаю, для данной цели являются цифры С. Кузнеця, относящиеся к Соединенным

уменьшается. Таким образом, эта дробь увеличивается или уменьшается в зависимости от того, увеличивается или уменьшается потребление, в большей или меньшей пропорции, чем доход.

Штатам (мы уже ссылались на них выше, на стр. 97), хотя и они весьма ненадежны. Эти цифры в сопоставлении с оценками национального дохода дают, при всей их условности, более низкую и вместе с тем более стабильную величину мультипликатора, чем я ожидал. Если взять изолированно отдельные годы, то результаты выглядят весьма нерегулярными. Но если суммировать их попарно, то мультипликатор, повидимому, получается меньше 3 и как будто довольно устойчиво держится около 2,5. Это соответствует предельной склонности к потреблению не свыше 60—70% — цифра, вполне приемлемая для периода бума, но неожиданно и, как мне кажется, неправдоподобно низкая для кризиса. Возможно, однако, что крайний финансовый консерватизм американских акционерных компаний, проявляющийся даже в течение кризиса, объясняет это явление. Другими словами, если ремонт и замена оборудования фактически не производятся, так что инвестиции резко падают, а финансовые отчисления для этой цели продолжают, то этим предотвращается рост предельной склонности к потреблению, который иначе имел бы место. Я подозреваю, что этот фактор сыграл серьезную роль в углублении недавнего кризиса в Соединенных Штатах. С другой стороны, возможно, что статистика несколько преувеличивает упадок инвестиций, которые, по имеющимся данным, были в 1932 г. на 75% меньше, чем в 1929 г., в то время как «чистое капиталообразование» снизилось более чем на 95%. Даже небольшое сравнительно изменение в этих расчетах привело бы к существенному изменению в величине мультипликатора.

VI

Когда существует вынужденная безработица, то предельная тягость труда по необходимости меньше, чем полезность предельного продукта. Она может быть даже много меньше. Для человека, который долгие годы был безработным, некоторые трудовые затраты не только не будут в тягость, но могут прямо доставлять ему удовлетворение. Если согласиться с этим, тогда вышеприведенные соображения показывают, каким образом «бросовые» расходы,

покрываемые займами¹, могут тем не менее в итоге обогатить общество. Сооружение пирамид, землетрясения, даже войны могут послужить к увеличению богатства, если воспитание наших государственных деятелей на принципах классической экономии закрывает пути к чему-нибудь лучшему.

Любопытно, что здравый смысл, пытаясь вырваться из пут нелепых теорий, склонялся к тому, чтобы предпочесть *полностью* «бросовые» расходы за счет займов *частично* бросовым, так как о последних, постольку, поскольку они не совсем «бросовые», хотят судить с точки зрения строго «деловых» принципов. Например, помощь безработным, финансируемая за счет займов, легче принимается, чем затраты на мелиорацию, не окупающиеся исходя из существующей нормы процента. В то же время рытье ям в земле, известное под названием добычи золота, которое не только не прибавляет ничего к действительному богатству мира, но требует еще трудовых усилий, рассматривается как лучшее из всех решений.

Если бы казначейство наполнило старые бутылки банкнотами, закопало их на соответственной глубине в бездействующих угольных шахтах, которые были бы затем наполнены доверху городским мусором, и после всего этого предоставило бы частной инициативе, на основе хорошо испытанных принципов *laissez-faire*, выкапывать эти банкноты из земли (причем, чтобы получить такое право, надо было бы, конечно, надлежащим порядком заарендовать банкнотоносную площадь), то безработицы могло бы

¹ Часто удобно пользоваться термином «расходы за счет займов», подразумевая под этим правительственные инвестиции, финансируемые за счет займов у частных лиц, а также всякие другие текущие правительственные расходы, финансируемые таким образом. Строго говоря, последние следовало бы рассматривать как отрицательное сбережение, но деятельность государственных органов не подвержена влияниям тех же психологических побуждений, которые управляют частными сбережениями. Таким образом, «расходы за счет займов» — удобное выражение для общего чистого прироста задолженности государственных и местных органов, независимо от того, идут ли средства на капитальные работы или на покрытие бюджетного дефицита. В первом случае расходы за счет займов влияют на увеличение инвестиций, а во втором — увеличивают склонность к потреблению.

больше и не быть, а косвенно это привело бы, вероятно, к значительному возрастанию реального дохода общества и его капитального богатства. Конечно, было бы более разумно строить дома и т. п., но если этому препятствуют политические и практические трудности, вышеизложенное лучше, чем ничего.

Аналогия между подобным приемом и настоящими золотыми рудниками, в сущности говоря, полная. Как показал опыт, в то время когда имеется на доступной глубине золото, реальное богатство мира быстро растет, а когда золота на доступных глубинах мало, наступает застой или даже упадок. Таким образом, золотые рудники чрезвычайно ценны и важны для цивилизации. Так же как войны есть единственная форма крупных расходов за счет огромных займов, которую государственные деятели считают оправданной, так и добыча золота представляет собой единственный предлог для рытья ям в земле, который рассматривается банкирами как здоровое финансовое предприятие. И каждый из этих родов деятельности сыграл свою роль в прогрессе — за неимением чего-нибудь лучшего. Стоит упомянуть одну деталь: наблюдающаяся во время кризисов тенденция к росту цены золота, выраженной в труде и материалах, помогает конечному восстановлению хозяйства, так как увеличивает глубину, на которой добыча золота окупается, и понижает минимальные требования к качеству руды, перерабатывать которую считают возможным.

В дополнение к вероятному влиянию увеличенного притока золота на норму процента добыча золота еще по двум причинам должна рассматриваться как чрезвычайно удобная форма инвестиций, раз уже нельзя увеличить занятость такими средствами, чтобы обеспечить в то же самое время рост нашего запаса полезного богатства. Во-первых, благодаря спекулятивной привлекательности, которую представляет добыча золота, она ведется без особенно большого внимания к господствующей норме процента. Во-вторых, результат этой деятельности, а именно рост запаса золота, не оказывает влияния на уменьшение его предельной полезности, как это происходит с другими благами. Поскольку ценность дома зависит от его полез-

ности, то каждый построенный дом уменьшает ожидаемую величину дохода, который можно получить от строительства еще новых домов, и поэтому уменьшает заманчивость дальнейших инвестиций этого рода, если только норма процента не падает *pari passu*. Но плоды золотодобычи не обладают этим неудобством, и задержка может произойти только вследствие роста единицы заработной платы, выраженной в золоте, что едва ли случится, пока уровень занятости существенно не повысится. Более того, здесь не проявляется последующее отрицательное влияние инвестиций, вызываемое отчислениями на покрытие издержек использования и добавочных издержек, как это имеет место по отношению к менее устойчивым формам богатства.

Древний Египет был вдвойне счастлив и, несомненно, был обязан своим сказочным богатством тому, что он располагал *двумя* видами деятельности, а именно, сооружением пирамид и добычей благородных металлов, результаты которых, поскольку они не могли служить потребительным нуждам человека, нисколько не обесценивались с избытком. В средние века строили соборы и служили панихиды. Две пирамиды и две заупокойные мессы вдвое лучше, чем одна, — но не так обстоит дело с двумя железными дорогами от Лондона до Йорка. Мы стали такими благоразумными, так вышколили себя в подражании предусмотрительным финансистам, так тщательно все взвешиваем раньше, чем увеличить «финансовое» бремя потомства, сооружая для него дома, в которых оно могло бы жить, что у нас нет таких легких способов увернуться от страданий безработицы. Мы должны принять эти страдания как неизбежный результат применения к деятельности государства заповедей, рассчитанных на то, чтобы «обогатить» отдельное лицо, предоставляя ему возможность накапливать права на удовольствия, которыми он вовсе не собирается воспользоваться в какое-либо определенное время.

К Н И Г А Ч Е Т В Е Р Т А Я

ПОБУЖДЕНИЕ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ

Г л а в а 11

ПРЕДЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛА

I

Когда человек инвестирует деньги или покупает капитальное имущество, он приобретает тем самым право на ряд будущих доходов, которые он рассчитывает получить от продажи продукции, за вычетом текущих расходов, связанных с производством этой продукции в течение срока службы имущества. Этот ряд годовых доходов $Q_1, Q_2 \dots Q_n$ удобно назвать *перспективной выгодой* инвестиции.

Перспективной выгоде инвестиций противостоит *цена предложения* капитального имущества, понимая под этим не ту рыночную цену, за которую имущество такого рода может быть в данный момент куплено на рынке, но цену, которая как раз достаточна, чтобы побудить предпринимателя произвести добавочную единицу такого имущества, т. е. то, что обычно называется *восстановительной стоимостью* имущества. Отношение между перспективной выгодой капитального имущества и ценой его предложения или восстановительной стоимостью, т. е. отношение перспективной выгоды, обеспечиваемой одной добавочной единицей этого вида капитальных благ, к издержкам производства такой единицы, представляет *предельную эффективность капитала* этого рода. Более точно я определяю предельную эффективность капитала, как равную тому учетному проценту, который как раз сравнял бы нынешнюю стоимость ряда ожидаемых к получению от данного капитального имущества, в течение срока его службы, годовых доходов с ценой его предложения. Мы получаем таким образом предельные эффективности отдельных видов капитального имущества. Самая большая из

этих предельных эффективностей может рассматриваться как предельная эффективность капитала вообще.

Читатель должен заметить, что предельная эффективность капитала определена здесь в зависимости от *ожидаемой* выгоды и *текущей* цены предложения капитального имущества. Она зависит от доходности, на которую можно рассчитывать, вкладывая деньги во *вновь* произведенное имущество, а не от фактических результатов, не от того, что инвестиция принесла в отношении к ее первоначальной стоимости по данным на конец срока службы.

Если происходит увеличение инвестиций в определенный вид капитального имущества в течение известного периода времени, то предельная эффективность этого вида капитального имущества будет уменьшаться по мере того, как инвестиции увеличиваются, отчасти потому, что перспективная выгода будет падать по мере того, как предложение этого вида капитального имущества возрастает, отчасти же потому, что, как правило, усиленная нагрузка предприятий по производству данного вида капитальных благ послужит причиной возрастания цены их предложения. Второй из этих факторов обычно более важен в установлении равновесия для короткого промежутка времени, но чем более длительный период имеется в виду, тем большее значение приобретает первый фактор. Таким образом, для каждого вида капитального имущества мы можем построить график, показывающий, насколько инвестиции должны возрасти в течение данного периода, для того чтобы их предельная эффективность упала до известной заданной величины. Можно затем скомбинировать все графики для всех различных видов капитального имущества и таким образом получить график, устанавливающий отношение величины совокупных инвестиций к предельной эффективности капитала вообще, отвечающей данной величине инвестиций. Мы будем называть этот график графиком спроса на инвестиции или, иначе, графиком предельной эффективности капитала.

Понятно, что действительная величина текущих инвестиций будет возрастать до тех пор, пока не останется больше никаких видов капитального имущества, для которых предельная эффективность превышала бы суще-

ствующую норму процента. Другими словами, величина инвестиций будет передвигаться до той точки графика спроса на инвестиции, где предельная эффективность капитала вообще равна рыночной норме процента¹.

То же самое может быть выражено следующим образом. Если Q_r есть перспективная выгода от имущества в будущем отрезке времени, обозначаемом r , а d_r представляет нынешнюю стоимость одного фунта стерлингов, предстоящего к получению через r лет при нынешней норме процента, то $\Sigma Q_r d_r$ будет ценою спроса инвестиций. Инвестиции будут продолжаться до тех пор, пока $\Sigma Q_r d_r$ не сравняется с ценою предложения инвестиций, как она была определена выше. Если, с другой стороны, $\Sigma Q_r d_r$ не достигает цены предложения, тогда текущие инвестиции в имущество, о котором идет речь, вообще не будут производиться.

Отсюда следует, что побуждение инвестировать зависит отчасти от графика спроса на инвестиции и отчасти от нормы процента. Только в конце книги IV можно будет дать полную картину сложного комплекса факторов, определяющих величину инвестиций. Я просил бы, однако, читателя уже здесь заметить себе, что ни знание перспективной выгоды от данного имущества, ни знание предельной его эффективности не дают нам возможности сделать вывод о норме процента или современной стоимости этого имущества. Мы должны вывести норму процента из какого-либо другого источника, и только тогда мы можем подойти к оценке имущества путем «капитализации» его перспективной выгоды.

II

В каком отношении данное выше определение предельной эффективности капитала находится к обычному

¹ Ради простоты изложения я опустил то обстоятельство, что мы имеем дело с комплексами норм процента и скидок на дисконт, соответствующих неодинаковым промежуткам времени, которые должны истечь, прежде чем различные перспективные доходы от имущества будут действительно получены. Нетрудно, однако, перестроить аргументацию так, чтобы было учтено и это обстоятельство.

словоупотреблению? *Предельная продуктивность* или *выгода*, или *эффективность*, или *полезность* капитала — таковы обычные термины, которыми мы все часто пользовались. Однако не так-то легко найти в экономической литературе ясные указания на то, что именно обычно имеют в виду экономисты под этими терминами.

Есть по крайней мере три неясных пункта, которые необходимо уточнить. Начать с того, что обычно неясно, идет ли речь о приращении физического объема продукции в единицу времени благодаря использованию одной добавочной физической единицы капитала или же о приращении стоимости в результате использования одной добавочной единицы стоимости капитала. В первом случае возникает трудность определения физической единицы капитала, что, как я полагаю, и невозможно и ненужно. Разумеется, можно сказать, что десять работников снимут больше пшеницы с известной площади земли, если они смогут использовать некоторые добавочные машины, но я не знаю способа свести это к понятному арифметическому отношению иначе как в стоимостных величинах. Тем не менее, во многих работах по этому вопросу, повидимому, рассматривалась главным образом физическая производительность капитала в том или ином смысле, хотя писатели и не выражались достаточно ясно.

Во-вторых, возникает вопрос, является ли предельная эффективность капитала абсолютной величиной или отношением двух величин. Контексты, в которых эта величина фигурирует, и обычная практика рассмотрения ее как величины, имеющей ту же размерность, что и норма процента, требуют, повидимому, того, чтобы считать ее отношением. Обычно, однако, нет ясности в том, что подразумевается в качестве обоих членов этого отношения.

Наконец, существует еще различие, пренебрежение которым порождало больше всего путаницы и недоразумений, — различие между приращением ценности, получаемым в результате использования добавочного количества капитала в *существующем* положении, и рядом приращений, которые рассчитывают получить *в течение всего срока службы* добавочного капитального имущества, т. е. различие между Q_1 и всем рядом $Q_1, Q_2 \dots Q_r \dots$. Это

поднимает общий вопрос о роли расчетов на будущее в экономической теории. В большинстве работ, где говорилось о предельной эффективности капитала, повидимому, не уделялось никакого внимания другим членам ряда, кроме Q_1 . Это, однако, оправдано только при исследовании статики общества, когда предполагается, что все Q равны. Обычная теория распределения, по которой предполагается, что капитал достигает своей предельной продуктивности (в том или ином смысле) в настоящий момент, правильна только для стационарного состояния. Совокупный текущий доход с капитала не находится в прямом отношении к его предельной эффективности. Что касается текущего дохода от предельной продукции (т. е. дохода с капитала, который входит в цену предложения продукции), то таковым являются предельные издержки использования, которые также не имеют никакой непосредственной связи с предельной эффективностью.

Поражает, как я уже сказал выше, удивительное отсутствие ясности в этом вопросе. В то же самое время я полагаю, что определение, которое я дал выше, очень близко подходит к тому, что имел в виду Маршалл. Маршалл сам пользовался выражением «предельная чистая эффективность» факторов производства, или, иначе, «предельная полезность капитала». Ниже дается сводка наиболее близко относящихся к этому вопросу мест, которые я смог найти в его «Началах» (изд. 6, стр. 519—520). Для того чтобы передать самое существо мысли Маршалла, я соединил вместе некоторые разделенные в его тексте фразы:

«На какой-либо фабрике добавочные машины стоимостью в 100 ф. ст. могут быть применены так, чтобы не вызвать никаких других добавочных издержек, и это прибавляет ежегодно 3 ф. ст. к стоимости чистой продукции фабрики за вычетом на износ и устаревание самих этих машин. Если инвесторы поместили капиталы повсюду, где можно рассчитывать получить высокий доход, и если после того, как это сделано и установилось равновесие, указанный доход все еще покрывает, и как раз в достаточной степени покрывает, использование этих машин, то мы можем заключить из этого факта, что годовая норма процента составляет 3%. Но иллюстрации этого рода отмечают лишь некоторые проявления великих причин, управляющих стоимостью. На них нельзя построить ни теорию процента, ни теорию заработной платы, не впадая в порочный круг... Допустим, что процентная ставка — 3% в год

по вполне надежным ценным бумагам и что шляпная промышленность поглощает капитал в 1 млн. ф. ст. Это означает, что шляпная промышленность может использовать весь миллион фунтов капитала так успешно, что предпочитает платить 3% чистых в год за использование его, чем вовсе обойтись без него. Могут существовать машины, без которых эта промышленность обошлась бы, если бы процентная ставка была 20% в год. При ставке в 10% было бы использовано больше машин, при 6% — еще больше, при 4% — еще больше и, наконец, при ставке в 3% — еще больше. Когда достигнута эта величина, предельная полезность оборудования, т. е. полезность того оборудования, которое как раз только окупает издержки, измеряется 3%».

Как видно из сказанного, Маршалл хорошо сознавал, что мы впадаем в порочный круг, если пытаемся определить, следуя по этой цепи рассуждений, норму процента¹. В цитированном месте он, повидимому, соглашается с вышеизложенным взглядом, по которому норма процента определяет уровень, до которого будут доведены новые инвестиции при данном графике предельной эффективности капитала. Если норма процента — 3%, это означает, что никто не заплатит за машину 100 ф. ст., если он не рассчитывает увеличить этим на 3 ф. ст. чистую годовую продукцию, за вычетом издержек и амортизации. Но в главе 14 мы увидим, что в других местах Маршалл был менее осторожен, хотя он и отступал каждый раз, когда чувствовал под ногами шаткую почву.

Проф. Ирвинг Фишер, хотя он и не называл это «предельной эффективностью капитала», дал в своей «Теории процента» (1930 г.) определение того, что он называет «норма дохода сверх издержек», по существу совпадающее с моим определением. «Норма дохода сверх издержек, — пишет он, — является процентной нормой, которая, будучи использована при расчете нынешней ценности всех издержек и нынешней ценности всех доходов, делает обе эти величины равными»². Проф. Фишер объясняет, что размер инвестиций в любой сфере будет зависеть от отношения нормы дохода сверх издержек к норме процента. Для того чтобы побудить к новой инвестиции, «норма дохода сверх

¹ Но не был ли он неправ, полагая, что и теория заработной платы, основанная на предельной производительности, тоже вовлекает в порочный круг?

² I. Fisher, Theory of Interest, p. 168.

издержек должна превышать норму процента»¹. «Эта новая величина (или фактор) играет центральную роль в той части теории процента, которая исследует возможности инвестиций»². Таким образом, проф. Фишер пользуется понятием «нормы дохода сверх издержек» в том же смысле, в каком я пользуюсь понятием «предельной эффективности капитала» и как раз для той же самой цели.

III

Самая большая путаница в вопросе о значении и смысле понятия предельной эффективности капитала обусловлена недоучетом того обстоятельства, что предельная эффективность капитала зависит от *перспективной* выгоды с капитала, а не только от текущей выгоды. Лучше всего проиллюстрировать это, установив то влияние на предельную эффективность капитала, которое должно оказать ожидание изменений в перспективных издержках производства, — будь то в результате изменений в стоимости труда, т. е. в единице заработной платы, или в результате изобретений и технических нововведений. Продукция, получаемая от оборудования, произведенного сегодня, должна будет конкурировать в течение срока службы этого оборудования с продукцией, полученной с оборудования, которое будет произведено в последующем, может быть, при более низкой стоимости труда или, может быть, усовершенствованными техническими приемами, так что, при этих условиях, можно будет удовлетвориться более низкой ценой продукции и притом выпуск продукции будет расти, пока цена ее не упадет до этого более низкого уровня. Предпринимательская прибыль (в денежном выражении) от использования оборудования — старого или нового, разумеется, уменьшится, если вся продукция в целом будет производиться дешевле. В той мере, в какой вероятность или даже возможность подобного рода сдвигов можно предвидеть, должна соответственно уменьшиться предельная эффективность капитальных благ, производимых уже сегодня.

¹ I. Fisher, Theory of Interest, p. 159.

² Там же, стр. 155.

Таким образом, ожидаемые изменения в ценности денег влияют на объем текущей продукции. Ожидание падения ценности денег стимулирует инвестиции и, отсюда, занятость вообще, поскольку оно поднимает вверх график предельной эффективности капитала, т. е. график спроса на инвестиции. Ожидание же повышения стоимости денег оказывает депрессивное влияние, так как оно передвигает график предельной эффективности капитала вниз.

Истина, лежащая в основе разработанной проф. И. Фишером теории того, что он первоначально назвал «влиянием повышения ценности на процент», заключается как раз в установлении различия между денежной нормой процента и реальной нормой процента, причем вторая равна первой с поправкой на изменение ценности денег. В том виде, в каком эта теория изложена, трудно уловить ее смысл, так как не ясно, имелось ли в виду предусмотренное заранее изменение стоимости денег или непредвиденное изменение. Одно из двух: если изменение нельзя предвидеть, то оно и не может оказать влияния на текущие сделки; если же его можно предвидеть заранее, то нынешние цены товаров будут так изменяться, что выгоды для держателей денег и держателей товаров опять выравняются, и держатели денег не смогут уже выгадать или потерять от изменения нормы процента, которое компенсирует предстоящие изменения в ценности ссуженных денег в течение срока займа. Не является решением этой дилеммы и маневр проф. Пигу, предложившего исходить из того, что одни люди предвидят предстоящие изменения в стоимости денег, а другие нет.

Ошибка заключается в предположении, будто перспектива изменения ценности денег непосредственно влияет на существующую норму процента, а не на предельную эффективность данного запаса капитала. Цены *существующего имущества* всегда будут приспособляться к изменениям в расчетах на будущее, вызываемым перспективой изменения ценности денег. Подлинное значение таких изменений в расчетах на будущее заключается в их влиянии на готовность производить новое имущество вследствие их воздействия на предельную эффективность капитала. Стимулирующий эффект ожидаемого повышения цен

связан не с повышением нормы процента (что было бы весьма странным способом поощрения продукции; напротив, в той мере, в какой норма процента повышается, это в соответствующей степени ослабляет стимулирующий эффект), а с повышением предельной эффективности данного запаса капитала. *Если бы* норма процента повышалась *pari passu* с ростом предельной эффективности капитала, то ожидание повышения цен не оказало бы *никакого* стимулирующего эффекта. Ведь стимул к расширению продукции зависит от роста предельной эффективности данного запаса капитала *по отношению* к норме процента. И, действительно, теорию проф. Фишера можно было бы прекрасно изложить в терминах «реальной нормы процента», определенной как такой уровень процента, который необходим применительно к происходящим изменениям в состоянии расчетов на будущую ценность денег, так чтобы эти изменения не оказали никакого влияния на уровень текущей продукции¹.

Надо отметить, что ожидание падения нормы процента будет иметь своим результатом сдвиг графика предельной эффективности капитала *вниз*, так как это означает, что продукция, получаемая с помощью средств производства, создаваемых сегодня, должна будет конкурировать в течение части своего срока службы с продукцией, получаемой с помощью других средств производства, могущих быть использованными при меньшем доходе. Правда, это не окажет большого влияния, поскольку такое представление о нормах процента по займам разных сроков, которые будут господствовать в будущем, должно будет частично отразиться и на нормах процента, действующих в настоящее время. Но некоторое депрессивное влияние все же возможно, поскольку продукции с созданных сегодня средств производства, которая будет получена к концу срока службы этих средств производства, возможно, придется конкурировать с продукцией, произведенной при помощи гораздо более новых средств производства, для окупаемости которых достаточен будет более низкий доход в соответствии

¹ См. в «Economic Journal», December 1934, статью Robertson, Industrial Fluctuations and the Natural Rate of Interest.

с более низкой нормой процента, которая установится для периодов, лежащих за пределами срока службы средств производства, созданных сегодня.

Весьма важно понять зависимость предельной эффективности данного запаса капитала от изменений в расчетах на будущее, потому что именно эта зависимость главным образом и делает предельную эффективность капитала подверженной резким колебаниям, которыми объясняются промышленные циклы. Ниже, в главе 22, мы покажем, что смена подъема и упадка может быть описана и проанализирована в связи с колебаниями отношения предельной эффективности капитала к норме процента.

IV

На объем инвестиций влияют два вида риска, которые обычно смешивались между собой, но которые необходимо различать. Во-первых, риск предпринимателя или заемщика, возникающий ввиду сомнения насчет того, удастся ли ему действительно получить ту перспективную выгоду, на которую он рассчитывает. Если человек пускает в ход свои собственные деньги, тогда речь идет только об этом виде риска.

Но там, где практикуются кредитные операции, под которыми я подразумеваю предоставление ссуд под реальное или личное обеспечение, возникает и другой вид риска, то, что мы можем назвать риском кредитора. Этот риск может быть связан с сомнением насчет основательности оказанного доверия, т.е. с опасностью намеренного банкротства или других попыток должника уклониться от выполнения обязательств, может быть даже легальным способом, а также возможной недостаточностью размеров обеспечения, т.е. опасностью невольного банкротства, из-за того, что расчеты заемщика на получение дохода не оправдаются. Можно было бы сюда добавить еще и третий вид риска, а именно, возможное уменьшение ценности денежной единицы, вследствие чего денежный заем в известной мере менее надежен, чем реальное имущество, хотя, впрочем, такая возможность должна была уже целиком или почти це-

ликом отразиться и заранее быть учтенной в цене реального имущества длительного пользования.

Первый вид риска представляет собой в известном смысле действительные общественные издержки, хотя они и могут быть уменьшены как посредством взаимного выравнивания риска, так и посредством улучшения степени предвидения. Но второй вид риска является чистым прибавлением к стоимости инвестиций, которого не было бы, если бы заемщик и заимодавец представляли собой одно и то же лицо. Больше того, здесь частично возникает дублирование величины предпринимательского риска, который приходится *дважды* прибавлять к чистой норме процента для того, чтобы получить минимальную перспективную выгоду, достаточную для того, чтобы побудить к инвестиции. Если дело является рискованным, то заемщик захочет, чтобы разница между ожидаемым доходом и нормой процента, по которой он найдет выгодным для себя занимать деньги, была более значительной. Но это же самое обстоятельство побудит заимодавца настаивать на большем превышении того процента, который он взимает по ссуде, над чистой нормой процента, для того чтобы ему выгодно было ссужать деньги (за исключением того случая, когда заемщик настолько силен и богат, что в состоянии предложить исключительно надежное обеспечение). Надежда на исключительно благоприятный результат, которая может уравновесить риск в сознании заемщика, не может служить утешением для кредитора.

Это дублирование накладки на известную часть риска до сих пор, насколько мне известно, никем не было отмечено, но оно может иметь при некоторых обстоятельствах очень важное значение. В период бума общепринятая оценка величины обоих этих видов риска — как риска заемщика, так и риска заимодавца — иногда может стать необычно и неблагоприятно низкой.

V

График предельной эффективности капитала чрезвычайно важен, поскольку главным образом при посредстве этого фактора (гораздо больше, чем при посредстве

нормы процента) расчеты на будущее влияют на настоящее. Ошибочное понимание предельной эффективности капитала, выразившееся в том, что эту предельную эффективность рассматривали прежде всего в связи с *текущей* выгодой от средств производства (что было бы правильно только в статическом состоянии, где нет меняющегося будущего, могущего оказывать влияние на настоящее), привело к разрыву связи в экономической теории между сегодняшним и завтрашним. Даже норма процента является по существу *сегодняшним* феноменом¹, и, если мы сведем к такому же положению и предельную эффективность капитала, мыотрежем себе возможность непосредственного учета влияния будущего на равновесие, существующее сегодня.

Тот факт, что предположение о статическом состоянии часто лежит в основе современной экономической теории, вносит в нее значительный элемент нереалистичности. Но введение понятий издержек использования и предельной эффективности капитала, так, как они были определены выше, поможет ей, как я думаю, повернуться лицом к действительности, сводя к минимуму необходимые перестройки.

Именно благодаря существованию средств производства длительного пользования экономическое будущее связано с настоящим. Поэтому вполне созвучен нашим общим принципам мышления и вполне удовлетворяет им тот факт, что расчеты на будущее должны оказывать влияние на настоящее при посредстве цены спроса на средства производства длительного пользования.

¹ Впрочем, не совсем так, потому что ее величина частично отражает *неопределенность* будущего. Больше того, взаимоотношение между процентными ставками по займам разных сроков определенно зависит от расчетов на будущее.

СОСТОЯНИЕ РАСЧЕТОВ НА ОТДАЛЕННОЕ БУДУЩЕЕ

I

В предшествующей главе мы установили, что размер инвестиций зависит от отношения между нормой процента и графиком предельной эффективности капитала при различных размерах текущих инвестиций, тогда как предельная эффективность капитала зависит от отношения между ценою предложения капитального имущества и его перспективной выгодой. В этой главе мы детальнее рассмотрим факторы, которые определяют перспективную выгоду имущества.

Соображения, на которых основываются расчеты перспективной выгоды, — это отчасти действительные факты, которые мы можем предположить более или менее точно известными, и отчасти будущие события, которые можно только предсказывать с большей или меньшей уверенностью. Среди первых можно назвать существующий запас различных видов капитальных благ и капитальных благ в целом, а также величину существующего потребительского спроса на товары, для рационального производства которых требуется относительно большое содействие капитала. Ко второй категории относятся будущие изменения в типах и количестве запасов капитальных благ и во вкусах потребителей, размеры эффективного спроса в течение срока службы инвестиции, о которой идет речь, и изменения единицы заработной платы, выраженной в деньгах, в течение срока службы инвестиции. Мы можем определить психологическую оценку, охватывающую всю эту группу факторов, как *состояние расчетов на отдаленное будущее*, в отличие от расчетов на близкое будущее, на основе которых предприниматель оценивает, что он сможет получить за товар после его выпуска, если он сегодня начнет производство на существующем оборудовании, как это мы рассматривали в главе 5.

II

В расчетах на будущее было бы неразумно придавать слишком большое значение вещам весьма неопределенным¹. Поэтому часто целесообразно руководствоваться фактами, относительно которых мы более или менее уверены, даже если они и не так прямо связаны с интересующим нас вопросом, как другие факты, о которых мы имеем весьма смутное и слабое представление. По этой причине факты сегодняшнего дня входят, так сказать, в непропорционально большой степени в формирование наших расчетов на отдаленное будущее. Наша обычная практика такова: взять существующее положение и перенести его на будущее, делая поправки лишь там, где у нас имеются более или менее определенные основания ожидать перемены.

Состояние долгосрочных расчетов на будущее, на которых основываются наши решения, зависит поэтому не только от наиболее вероятного прогноза, который мы можем сделать. Оно зависит также от *уверенности*, с которой мы делаем этот прогноз, от того, в какой мере мы считаемся с вероятностью, что наш самый лучший прогноз может оказаться неправильным. Если мы ожидаем больших перемен, но не очень ясно представляем себе, какую именно форму эти перемены примут, наша уверенность будет слабой.

Практики всегда уделяют самое большое и пристальное внимание *состоянию уверенности*, как они его называют. Но экономисты не проанализировали как следует этого понятия и довольствовались, как правило, общими словами. В частности, не было выяснено, что отношение состояния уверенности к экономическим проблемам вытекает из его значительного влияния на график предельной эффективности капитала. Не существует двух отдельных факторов, влияющих на размер инвестиций, а именно: графика предельной эффективности капитала и состояния уверенности. Состояние уверенности имеет значение именно потому, что оно является одним из основных фак-

¹ Под «весьма неопределенным» я подразумеваю совсем не то же самое, что под «весьма невероятным». См. мой «Трактат о вероятности» («Treatise on Probability»), гл. 6.

торов, определяющих график предельной эффективности капитала, т. е., иначе говоря, график спроса на инвестиции.

Не много, однако, можно сказать о состоянии уверенности *a priori*. Наши заключения должны в основном базироваться на действительном наблюдении за рынками и психологией делового мира. В этом причина, почему нижеследующее отступление отличается по степени абстракции от основного материала книги.

Для удобства изложения мы в последующем рассмотрении состояния уверенности будем исходить из того, что норма процента остается неизменной. На протяжении последующих параграфов мы будем рассматривать дело таким образом, как будто изменения в оценке инвестиций происходят только из-за изменений в их перспективной выгоде, а не из-за изменений в норме процента, по которой капитализируются перспективные доходы. Влияние изменений нормы процента легко ввести и прибавить к влиянию изменений в состоянии уверенности.

III

Огромное значение имеет крайняя условность тех известных данных, на которых приходится строить наши оценки перспективной выгоды. Наши познания о факторах, которые будут определять собой доход от инвестиций через несколько лет, обычно весьма малы, а часто совсем ничтожны. Говоря откровенно, приходится признать, что данные, на которых мы строим расчеты дохода от железной дороги, медного рудника, текстильной фабрики, патентованного медицинского средства, атлантического лайнера или дома в лондонском Сити, скажем, в течение ближайших десяти лет, стоят весьма мало, а иногда и совсем ничего. Это же можно сказать даже и в отношении расчетов на ближайшие пять лет. На практике те, кто пытается заниматься серьезными расчетами этого рода, часто составляют небольшое меньшинство, и их действия отнюдь не оказывают определяющего влияния на рынок.

В прежние времена, когда предприятия принадлежали главным образом самим предпринимателям или их друзьям и компаньонам, размеры инвестиций зависели от наличия

достаточного числа лиц с сангвиническим темпераментом и творческими устремлениями, которые, рассматривая какое-нибудь дело как свое жизненное призвание, в действительности отнюдь не исходили из точного расчета перспективной прибыли. Дело носило отчасти характер лотереи, хотя конечный результат в очень большой степени зависел от того, оказывались ли личные способности и характер руководителей выше или ниже среднего уровня. Некоторые терпели неудачу, а другие преуспевали. Но даже и задним числом никто не мог сказать, были ли доходы по капиталовложениям в среднем больше, равны или меньше по сравнению с господствующей нормой процента. Надо думать, что если исключить те случаи, когда речь шла об эксплуатации природных ресурсов и о монополии, действительные средние результаты инвестиций, даже и в периоды роста и процветания, не оправдывали надежд тех, кто был их инициатором. Деловые люди ведут игру, в которой перемешаны ловкость и удача и средние результаты которой игрокам неизвестны. Если бы человеческая природа не имела искушения рискнуть и не испытывала удовлетворения (помимо прибыли) от сооружения завода, железной дороги, рудника или фермы, то инвестиций, основывающихся лишь на трезвом расчете, производилось бы, вероятно, не так уж много.

Решение инвестировать капитал в единоличное предприятие старого типа, однако, в большинстве случаев невозможно было отменить, и это не только для общества в целом, но и для отдельного лица. Но в наше время, когда собственность, как правило, отделена от руководства предприятием и при наличии организованного рынка инвестиций, вступил в действие новый фактор большой важности, который иногда облегчает инвестиции, но иногда приводит к еще большей неустойчивости системы. Там, где нет рынка ценных бумаг, нет смысла постоянно переоценивать инвестиции, как мы это обычно делаем. Но фондовые биржи переоценивают многие инвестиции ежедневно, и эти переоценки дают часто повод отдельным лицам (хотя и не обществу в целом) пересмотреть степень своего участия в предприятии. Это похоже на то, как если бы фермер, взглянув после завтрака на свой барометр, решил изъять

свой капитал из фермы между 10 и 11 часами утра и потом посмотреть, не стоит ли вернуться к этому занятию через пару дней. При этом ежедневные переоценки на фондовой бирже, хотя они и делаются прежде всего для того, чтобы облегчить переход старых инвестиций от одних лиц к другим, неизбежно оказывают решающее влияние и на уровень текущих инвестиций. Нет смысла сооружать новое предприятие с большими издержками, чем сумма, за которую можно купить такое же уже существующее предприятие. В то же время есть смысл израсходовать на новое строительство сумму, которая может показаться совсем из ряда вон выходящей, если акции можно распродать на фондовой бирже и получить немедленную прибыль¹.

Таким образом, на некоторые виды инвестиций оказывают большее влияние средние расчеты, касающиеся котировки акций, тех, кто играет на фондовой бирже, чем расчеты на будущее профессиональных предпринимателей². Как же осуществляются на практике эти имеющие очень большое значение ежедневные, даже ежечасные переоценки существующих инвестиций?

IV

На практике мы молчаливо соглашаемся опираться, как правило, на то, что, по существу говоря, является чистой *условностью*. Сущность этой условности — хотя она,

¹ В моем «Трактате о деньгах» (т. II, стр. 195) я указал, что когда акции компании котируются очень высоко, так что она может мобилизовать более крупный капитал путем выпуска большего числа акций на благоприятных условиях, это оказывает то же самое влияние, как если бы она могла занимать из низкой процентной ставки. Теперь бы я выразился так, что высокая котировка существующих акций приводит к увеличению предельной эффективности соответствующего вида капитала и поэтому оказывает то же влияние (поскольку инвестиция зависит от разницы между предельной эффективностью капитала и нормой процента), что и падение нормы процента.

² Это, конечно, не относится к тем предприятиям, которые непригодны для рыночной реализации или которым не корреспондируют пригодные для обращения на рынке бумаги. Раньше категории предприятий, попадающие под это исключение, были обширными. Но их доля в общей сумме новых инвестиций быстро падает по своему значению.

конечно, и не фигурирует в таком простом виде — заключается в предположении, будто существующее состояние дел будет продолжаться и дальше, если только у нас нет специальных оснований ждать перемен. Это не означает, конечно, будто мы действительно верим в то, что существующее состояние дел будет продолжаться бесконечно. Весь наш опыт говорит о том, что это совершенно невероятно. Действительные результаты инвестиции за длинный ряд лет весьма редко совпадают с первоначальными расчетами. Мы не можем также научно обосновать наше поведение ссылкой на то, что для незнающего человека вероятность ошибки в любом направлении совершенно одинакова, так что образуется средняя из двух одинаковых вероятностей. Легко доказать, что принятие двух арифметически равных вероятностей, из которых каждая основывается на незнании, ведет к абсурду. На практике мы исходим из того, что существующая рыночная оценка, как бы она ни сложилась, *единственно правильно* отражает наше действительное знание фактов, которые окажут влияние на выгоду от инвестиции, и что эта оценка может меняться только в соответствии с изменением наших знаний об этих фактах. Между тем, философски рассуждая, эта оценка не может быть единственно правильной, поскольку состояние наших познаний отнюдь не обеспечивает достаточной основы для математического расчета вероятности. Фактически на рыночную оценку влияют многие соображения, которые в действительности не имеют никакого отношения к перспективной выгоде.

Тем не менее вышеописанный условный способ расчета совместим с высокой степенью преемственности и постоянства в наших делах до тех пор, *пока можно рассчитывать на сохранение этой условности.*

Если существует организованный рынок инвестиций и если можно рассчитывать на сохранение условности, то инвестор вправе подбодрять себя той мыслью, что единственный риск, на который он идет, — это возможность действительной перемены в известных данных, касающихся *ближайшего будущего*. О вероятности таких перемен он может пытаться составить свое собственное суждение, и вряд ли такая вероятность будет особенно велика. По-

сколько вышеназванная условность удерживается, только такие перемены могут оказать влияние на ценность его инвестиций. А самый факт, что он не имеет ни малейшего представления о том, какой может оказаться эта ценность через десять лет, еще не заставит его проводить ночи без сна. Таким образом, отдельный инвестор с достаточным основанием считает инвестицию «надежной» для данного короткого отрезка времени, а отсюда и для последовательности любого числа коротких отрезков времени, если только он вправе полагаться на то, что не рухнет сама условность, что он поэтому всегда будет иметь возможность пересмотреть свое суждение и изменить свою инвестицию прежде, чем успеет произойти что-нибудь серьезное. Инвестиции, являющиеся «фиксированными» для общества, становятся тем самым «ликвидными» для отдельных лиц.

Примерно на такой именно основе, как я уверен, сложились наши главные рынки инвестиций. Но нас не должно удивлять то, что условность, являющаяся с абсолютной точки зрения столь произвольной, имеет свои слабые стороны. Именно ее непрочность и создает в немалой степени современную проблему обеспечения достаточных размеров инвестиций.

V

Можно вкратце упомянуть некоторые из факторов, которые усиливают эту непрочность.

1. В совокупных капитальных инвестициях общества постепенно растет доля акций, принадлежащих лицам, не принимающим участия в управлении и не имеющим никаких специальных знаний об обстоятельствах, нынешних или ожидаемых, связанных с данной отраслью. В результате элемент действительного знания в оценке инвестиций теми, кто владеет ими или собирается их купить, серьезно ослаблен.

2. Текущие колебания прибылей от существующих инвестиций, которые явно имеют преходящий характер и незначительны по размерам, оказывают тем не менее чрезмерное и даже абсурдное влияние на рынок. Говорят, например, что акции американских заводов искусственного льда продаются по более высокой цене

летом, когда сезонные прибыли высоки, чем зимой, когда лед никому не нужен. Банковские каникулы могут поднять рыночную оценку британских железных дорог на несколько миллионов фунтов стерлингов.

3. Условная оценка, которая определяется массовой психологией большого числа неосведомленных индивидуумов, подвержена резким изменениям под влиянием внезапных колебаний общественного мнения, вызванных факторами, в действительности не имеющими почти никакого значения для перспективной выгоды. Ведь оценка эта не имеет под собой никакой надежной опоры. В частности, в беспокойные времена, когда обычное допущение о неопределенно долгом сохранении существующего положения дел менее оправдано, чем всегда, хотя бы и не было явных причин ожидать определенных изменений, рынок подвержен влиянию смены оптимистического и пессимистического настроений, которая, хотя и ни на чем не основана, но тем не менее в известном смысле закономерна, поскольку не существует солидного фундамента для разумных расчетов.

4. Есть еще одна черта, которая особенно заслуживает нашего внимания. Можно было бы надеяться, что конкуренция между профессионалами, обладающими знаниями и способностями суждения много выше уровня среднего частного инвестора, выправит причуды неосведомленного индивидуума, предоставленного самому себе. На деле, однако, энергия и ловкость профессиональных инвесторов и спекулянтов часто направляются совсем в другую сторону. Большинство этих лиц в действительности занято вовсе не уточнением долгосрочных прогнозов вероятной выгоды от инвестиции в течение всего срока ее службы, а главным образом тем, чтобы предугадать изменения в условной оценке немного раньше широкой публики. Их интересует не реальная стоимость инвестиции для человека, который покупает ее с намерением прочно удерживать у себя, а то, как рынок оценит эту инвестицию под влиянием массовой психологии через три месяца или через год. При этом такое поведение вовсе не является результатом какой-либо дурной склонности. Оно неизбежно связано с той организацией рынка инве-

стиций, которая была описана выше. Конечно, нет смысла платить 25 за инвестицию, перспективный доход с которой оправдывает, по вашему мнению, даже и цену в 30, если вы одновременно имеете основания полагать, что через три месяца рынок оценит ее в 20.

Таким образом, профессиональный инвестор вынужден уделять все внимание предвосхищению таких новостей или таких предстоящих изменений в общей атмосфере, которые, как показывает опыт, скорее всего могут оказать влияние на массовую психологию рынка. Таково неизбежное порождение рынка инвестиций, организованного в расчете на так называемую «ликвидность». Из ортодоксальных финансовых заповедей ни одна, конечно, не носит более антиобщественного характера, чем фетишизация ликвидности, доктрина, в соответствии с которой положительной добродетелью со стороны инвестиционных организаций является помещение активов в «ликвидные» ценные бумаги. Забывают при этом, что для общества в целом не существует такой вещи, как ликвидность инвестиций. Социальной целью квалифицированных инвестиций должно было бы быть нанесение удара темным силам времени и невежества, заволакивающим наше будущее. Действительная же приватная цель даже самых квалифицированных инвестиций в том, чтобы, как метко выражаются американцы, «опередить пулю», перехитрить толпу и сплавить поддельную или стертую монету соседу.

Это состязание в хитроумности — в том, чтобы предвосхитить за несколько месяцев вперед, на чем будет основываться условная оценка, а вовсе не в том, чтобы определить перспективную выгоду инвестиции за долгий ряд лет, — может разыгрываться даже независимо от наличия простаков из широкой публики, дающих пищу профессионалам. Профессионалы могут разыгрывать игру между собой. Во все не требуется и того, чтобы кто-нибудь верил, что условный базис оценки действительно сохранит надолго свою силу. Это, так сказать, игра в «снап», в «старую деву», или в «музыкальные стулья» — развлечение, где победителем является тот, кто скажет «снап» не слишком рано и не слишком поздно или подсунет «старую деву» своему соседу раньше, чем игра будет закончена,

или захватит для себя стул раньше, чем умолкнет музыка. В эти игры можно играть с подъемом и очень весело, хотя все заранее знают, что по рукам ходит «старая дева» или что когда музыка умолкнет, некоторым участникам игры не хватит стульев.

Или, несколько меняя метафору, можно уподобить профессиональные инвестиции тем газетным конкурсам, где участникам предлагается быстро выбрать шесть самых хороших лиц из сотен фотографий, причем приз присуждается тому, чей выбор наиболее близко соответствует среднему вкусу всех участников состязания. Таким образом, каждый конкурент должен выбрать не те лица, которые он сам находит более красивыми, а те, которые, как он думает, скорее всего удовлетворят вкусам других, причем все они подходят к решению проблемы с этой точки зрения. Речь ведь не идет о том, чтобы выбрать самое красивое лицо по искреннему убеждению выбирающего, и даже не о том, чтобы найти такое, которое действительно больше всего нравится среднему человеку. Тут мы достигаем уже третьей степени, где мы употребляем наши способности на то, чтобы угадать, как будет думать широкая публика насчет того, что широкая публика думает. А имеются, как я полагаю, такие люди, которые изощряются в четвертой, пятой и еще более высоких степенях.

Читатель, может быть, возразит, что в конечном счете, вероятно, получают большую прибыль за счет других игроков те осведомленные люди, которые, не обращая внимания на всю эту свистопляску, будут продолжать вкладывать свои деньги, руководствуясь расчетами на длительное будущее, складывающимися на основе всего их опыта и знаний. На это следует прежде всего ответить, что, действительно, есть такие серьезно рассчитывающие люди и что для рынка инвестиций составляет существенную разницу, является ли их влияние преобладающим по сравнению с влиянием биржевых игроков. Но мы должны также добавить что имеются различные факторы, которые мешают преобладанию таких людей на современных рынках инвестиций. Инвестиция, основанная на подлинном долгосрочном расчете, стала теперь такой трудной, что она вряд ли практически осуществима. Тот, кто пытается основывать-

ся на таком расчете, должен наверняка гораздо больше трудиться и подвергается большему риску, чем другой, кто старается лишь лучше, чем толпа, угадать, как эта самая толпа будет себя вести. И, даже предполагая одинаковую силу ума, первый может наделать гораздо более тяжелых ошибок. Опыт отнюдь не доказывает, чтобы политика инвестиций, наиболее выгодная с точки зрения общества, была также наиболее прибыльной. Требуется больше ума для того, чтобы побороть силы времени и нашего незнания будущего, чем чтобы «опередить пулю». Больше того, жизнь не очень-то длинна, человеческая природа жаждет быстрых результатов, существует стремление делать деньги быстро, и отдаленные выгоды дисконтируются средним человеком из очень высокой ставки. Биржевая игра чрезвычайно утомительна и изнурительна для того, кто не обладает инстинктом игрока, а тому, кто имеет этот инстинкт, приходится за эту свою склонность соответственно расплачиваться. Далее, инвестор, который хочет пренебречь текущими рыночными колебаниями, нуждается для безопасности в более солидных ресурсах и не должен в сколько-нибудь крупных размерах или даже вообще вести операции на занятые деньги — еще одно основание, почему при одинаковых способностях и средствах профессиональный игрок имеет шансы получить больший доход. Наконец, именно инвестор, рассчитывающий на длительный срок, который в наибольшей степени содействует общественным интересам, на практике подвергается наибольшему нападкам в тех случаях, когда инвестиционные фонды находятся в управлении комитетов, правлений или банков¹. Вследствие самого существа своего образа действия он в глазах среднего обывателя выглядит эксцентричным и чересчур смелым. Если он удачлив, это только подтвердит общую веру в его смелость, но если через некоторое время его постигнет неудача, что весьма вероятно, то ему не приходится особенно рассчитывать на снисхож-

¹ Практика, обычно считающаяся благоразумной, по которой инвестиционный трест или страховое общество часто подсчитывают не только доход от своего портфеля инвестиций, но и рыночную оценку этого портфеля, также толкает на то, чтобы слишком много внимания уделять колебаниям рыночной оценки.

дение. Мирская мудрость учит тому, что для репутации лучше потерпеть неудачу, используя обычные пути, чем добиться успеха каким-либо необыкновенным образом.

5. До сих пор мы говорили, главным образом, о состоянии уверенности у спекулянта или спекулятивного инвестора, и может показаться, что мы молчаливо предполагали, будто, если он сам считает перспективы подходящими, то он может получить любую сумму денег по рыночной процентной ставке. Конечно, дело обстоит не так. Мы должны также принимать во внимание другую сторону состояния уверенности, а именно — доверие кредитных институтов к тем, кто хочет занять у них денег, что иногда определяется как состояние кредита. Биржевой крах, который оказывает губительное влияние на предельную эффективность капитала, может быть вызван как ослаблением состояния уверенности у спекулянтов, так и изменением в состоянии кредита. Но в то время как ослабления одного из этих факторов достаточно для того, чтобы вызвать крах, восстановление требует возрождения их *обоих*. Ослабление кредита достаточно для того, чтобы вызвать крах, но его усиление, хотя и является необходимым условием для восстановления, не является достаточным условием для него.

VI

Все эти соображения экономисты должны учитывать, но необходимо их рассматривать в правильной перспективе. Если мне разрешат применить термин *спекуляция* к предвидению психологии рынка и термин *предпринимательство* к установлению прогноза перспективной выгоды от имущества в течение всего срока его службы, то нельзя сказать, будто спекуляция всегда преобладает над предпринимательством. Однако по мере того как улучшается организация рынков инвестиций, опасность преобладания спекуляции возрастает. На одном из величайших мировых рынков инвестиций, а именно в Нью-Йорке, влияние спекуляции (в вышеуказанном смысле) огромно. Даже за пределами финансовой сферы американцы слишком уж интересуются установлением того, что думает средний обыватель о мнении среднего обывателя, и эта нацио-

нальная слабость получает возмездие на фондовом рынке. Говорят, что американец очень редко помещает деньги, как это все еще делают многие англичане, «ради дохода». Он неохотно покупает инвестицию, если не надеется на возрастание ее капитальной ценности. Это лишь другой способ выражения того факта, что, когда американец покупает инвестицию, он возлагает свои надежды не столько на перспективную выгоду, сколько на благоприятное изменение в условном базисе оценки, т. е. что он является в вышеуказанном смысле спекулянтom. Спекулянты не причиняют большого вреда, если они остаются пузырями на поверхности устойчивого потока предпринимательства. Но положение становится серьезным, когда предпринимательство превращается в пузырь в водовороте спекуляции. Когда капитальное строительство в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ждать хороших результатов. Если смотреть на Уолл-стрит как на учреждение, имеющее своей социальной целью направлять новые инвестиции по каналам, обеспечивающим наибольшую доходность в смысле будущей выгоды, то его успехи никак нельзя назвать выдающимся триумфом капитализма, основанного на *laissez-faire*. Это и не удивительно, если я прав, указывая, что лучшие головы Уолл-стрит фактически заняты совсем другим делом.

Такого результата успешной организации рынков «ликвидных» инвестиций трудно избежать. Общеизвестно, что игорные дома должны быть, ради общественных интересов, мало доступными и дорогими. Может быть, то же самое верно и в отношении фондовых бирж. Тот факт, что лондонская фондовая биржа менее грешна, чем Уолл-стрит, объясняется, вероятно, не столько особенностями национального характера, сколько тем, что для среднего англичанина Срогмортон-стрит* гораздо менее доступна и гораздо более дорога, чем Уолл-стрит для среднего американца. Значительный разрыв между покупной и продажной ценой, высокие комиссии маклеров и крупный налог на сделки с ценными бумагами, взимаемый казна-

* Срогмортон-стрит — улица, где помещается лондонская фондовая биржа. (Прим. ред.)

чейством, характерные для лондонской фондовой биржи, существенно уменьшают ликвидность рынка (хотя практика ликвидации расчетов через каждые две недели действует в обратном направлении) и делают невозможной большую часть сделок, характерных для Уолл-стрит¹. Введение значительного государственного налога на куплю-продажу ценных бумаг могло бы оказаться наиболее полезной реформой для того, чтобы смягчить преобладание спекуляции над предпринимательством в Соединенных Штатах.

Зрелище современных рынков инвестиций порою наталкивало меня на мысль, что если бы сделать инвестицию капитала, подобно браку, постоянной и нерасторжимой, за исключением случаев смерти или каких-либо других особо важных причин, то это, пожалуй, могло бы серьезно помочь устранению наших современных зол. Это заставило бы инвестора думать о долгосрочных перспективах, и только о них. Однако при дальнейшем рассмотрении и это средство оказывается негодным, так как ликвидность рынков инвестиций часто облегчает, а отнюдь не всегда тормозит новые инвестиции. Каждый отдельный инвестор утешает себя мыслью, что его участие является «ликвидным» (хотя это и не может быть верным для всех инвесторов, вместе взятых), а это успокаивает его нервы, и он поэтому охотнее идет на риск. Если бы индивидуальные покупки инвестиций были сделаны неликвидными, это могло бы серьезно затруднить новые инвестиции, до тех пор пока для людей остаются открытыми и *иные пути* помещения сбережений. Такова дилемма. Пока для индивидуума существует возможность использовать богатство в форме хранения или ссуды *денег*, альтернатива покупки реального капитального имущества не будет для него достаточно привлекательной (особенно если речь идет о человеке, который не управляет сам капитальным имуществом и очень мало знает о нем по существу), если не будет организованных

¹ Говорят, что в периоды наибольшей активности на Уолл-стрит по крайней мере половина покупок или продаж инвестиций происходит с намерением со стороны спекулянта совершить противоположную сделку *в тот же день*. То же самое часто бывает и на товарных биржах.

рынков, где это имущество может быть снова легко превращено в деньги.

Единственным радикальным противоядием против кризисов уверенности, которые вносят такой разлад в экономическую жизнь современного мира, было бы оставить индивидууму только выбор между потреблением его дохода и заказом на производство определенных капитальных благ, так чтобы последнее, если оно даже и не очень ему нравится, все же было наиболее выгодным из доступных ему помещений капитала. Может быть, временами, когда его обуревают особенно сильные сомнения насчет будущего, он, в своем замешательстве, решит побольше потреблять и поменьше инвестировать. Но по крайней мере были бы избегнуты губительные, все более накапливающиеся и весьма далеко идущие последствия, проистекающие из того, что сейчас он может, если находится во власти сомнений, не тратить свой доход ни на то, ни на другое.

Те, кто подчеркивал социальную опасность накопления наличности, имели, конечно, в виду нечто похожее на вышеописанное. Но они упускали из виду, что такие же последствия могут наступить и без изменения, или без сколько-нибудь заметного изменения, в размерах хранения наличности.

VII

Даже оставляя в стороне неустойчивость, возникающую в результате спекуляции, приходится считаться еще с неустойчивостью, проистекающей из определенной черты человеческой природы, выражающейся в том, что наша положительная деятельность в большей степени зависит от самопроизвольного оптимизма, чем от математического расчета, основанного будь то на моральных, гедонистических или экономических принципах. Вероятно, большинство наших решений сделать какой-нибудь положительный шаг, последствия которого растянутся на много дней вперед, могут быть фактически приняты только под действием духа жизнерадостности, самопроизвольного побуждения скорее сделать, чем бездействовать, а вовсе не как результат расчета взвешенной средней количественной выгоды, умноженной на среднюю вероятность.

Предпринимательство лишь претендует на то, что оно в основном побуждается заверениями, содержащимися в его собственных проспектах, как бы искренни и правдивы они ни были. Лишь в немного большей степени, чем экспедиция на Южный полюс, оно основывается на точном расчете будущих доходов. Поэтому, когда дух жизнерадостности ослабляется и самопроизвольный оптимизм сдает, так что остается полагаться только на математический расчет, предпринимательство хиреет и умирает, если даже боязнь убытка и не более основательна, чем прежние надежды на прибыль.

Можно наверняка утверждать, что предпринимательство, основанное на надеждах на будущее, благоприятно для общества в целом, но частная инициатива будет достаточной только тогда, когда разумные расчеты дополняются и поддерживаются духом жизнерадостности, так что мысль о конечной потере, которая часто ждет пионеров, как это отлично известно из опыта и нам и им самим, просто отбрасывается в сторону, подобно тому, как здоровый человек просто не думает о смерти.

К несчастью, это означает не только то, что кризисы и депрессии становятся более острыми, но и то, что экономическое процветание в чрезмерно большей степени зависит от наличия политической и социальной атмосферы, подходящей к духу среднего бизнесмена. Если страх перед рабочим правительством или «новым курсом» подавляет предпринимательство, то это не обязательно нужно считать результатом рационального расчета или политического заговора. Это простое следствие нарушения деликатного равновесия самопроизвольного оптимизма. Оценивая перспективы инвестиций, мы должны поэтому принимать во внимание нервы, склонность к истерии и даже несварение желудка и реакцию на перемену погоды у тех, от самопроизвольной деятельности которых они, главным образом, зависят.

Из сказанного не следует, что все на свете зависит от изменений иррациональной психологии. Напротив, состояние расчетов на отдаленное будущее часто весьма устойчиво, и если даже это и не так, то другие факторы оказывают компенсирующее влияние. Но мы не должны

забывать, что человеческие решения, влияющие на будущее, — в личных, политических или экономических делах, — не могут зависеть от строго математического расчета, поскольку не существует основы для такого расчета. Колесо заставляет крутиться наша внутренняя потребность в деятельности, причем наше собственное рациональное чувство определяет, как умеет, лучшую из возможностей, рассчитывает там, где может, но очень часто опирается в своих действиях на каприз, пристрастие или случай.

VIII

Существуют некоторые важные факторы, которые на практике смягчают в известной мере последствия нашего незнания будущего. Благодаря воздействию сложных процентов, а также вероятности устарения с течением времени имеется много индивидуальных инвестиций, перспективная выгода которых совершенно правомерно определяется на основании доходов сравнительно близкого будущего. В самой важной группе очень долгосрочных инвестиций, а именно — в строительстве домов, риск часто может быть переложен с инвестора на съемщика или по крайней мере поделен между ними посредством долгосрочных контрактов, причем для съемщика риск перевешивается выгодами устойчивости и прочности аренды. Для другой важной группы долгосрочных инвестиций — предприятий общественного пользования — значительная доля перспективной выгоды практически гарантируется монопольными привилегиями в соединении с правом устанавливать такие тарифы, которые обеспечили бы заранее договоренную норму прибыли. Наконец, все увеличивается категория инвестиций, производимых непосредственно правительственными и муниципальными органами, или инвестиций, по которым эти органы принимают на себя риск, причем эти органы открыто исходят из общих соображений о перспективных социальных преимуществах, если даже перспективы коммерческой выгоды колеблются в очень широких пределах *; в этом случае нет

* Здесь Кейнс снова грубо искажает и приукрашивает капиталистическую действительность. Утверждение о том, что государст-

даже попытки удовлетворить тому требованию, чтобы математический расчет перспективного дохода по крайней мере соответствовал текущей норме процента, хотя, впрочем, высота процентов, которые публичный орган должен платить по своим займам, может все же оказать решающее влияние при определении размера инвестиций, которые он может себе позволить.

Оценив, таким образом, в полной мере значение текущих изменений в состоянии долгосрочных расчетов на будущее, в отличие от изменений нормы процента, мы все-таки должны признать за последней, по крайней мере при нормальных обстоятельствах, очень серьезное, хотя и не решающее влияние на размеры инвестиций. Только опыт, однако, может показать, в какой мере регулирование нормы процента может систематически стимулировать надлежащий объем инвестиций.

Что касается меня, то я теперь отношусь несколько скептически к возможности успеха чисто денежной политики, направленной на регулирование нормы процента. Я рассчитываю теперь на то, что государство, которое в состоянии взвесить предельную эффективность капитальных благ с точки зрения длительных перспектив и на основе общих социальных выгод, будет брать на себя все большую ответственность за прямую организацию инвестиций. Представляется весьма вероятным, что колебания рыночной оценки предельной эффективности различных видов капитала, основанной на вышеописанных принципах, будут настолько велики, что они парализуют любое практически достижимое изменение нормы процента.

венные и муниципальные органы в своих инвестициях «исходят из общих соображений о перспективных социальных преимуществах», насквозь лживо. В действительности эти органы, находясь целиком под контролем капиталистических монополий и действуя в их интересах, осуществляют инвестиции тогда, когда капиталистам нужны какие-либо сооружения, на которые они не хотят тратить своих денег, когда нужно обеспечить капиталистам выгодные заказы или обеспечить им возможность выгодного приложения бездействующих ссудных капиталов, проценты по которым выплачиваются за счет налогоплательщиков, и т. п. (*Прим. ред.*)

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ПРОЦЕНТА

I

В главе 11 мы показали, что, хотя имеются силы, заставляющие уровень инвестиций подниматься или падать таким образом, чтобы предельная эффективность капитала всегда была равна норме процента, все же предельная эффективность капитала, взятая сама по себе, — это совсем не то же самое, что господствующая норма процента. Можно сказать, что график предельной эффективности капитала определяет условия, на которых осуществляется спрос на ссудные капиталы для целей новых инвестиций, тогда как норма процента определяет условия их предложения. Для завершения нашей теории необходимо поэтому знать, чем же определяется норма процента.

В главе 14 и в приложении к ней мы рассмотрим ответы на этот вопрос, которые давались до сих пор. Вообще говоря, мы увидим, что норму процента обычно объясняли взаимодействием между графиком предельной эффективности капитала и психологической склонностью к сбережению. Но представление о том, что норма процента является фактором, уравнивающим спрос на сбережения, в виде новых инвестиций при данной норме процента, с предложением сбережений, вытекающим из психологической склонности общества к сбережению при данной норме процента, рушится, как только мы поймем, что невозможно вывести норму процента только из этих двух факторов.

Каков же тогда наш собственный ответ на этот вопрос?

II

Психология предпочтения во времени индивидуума проявляется в двух самостоятельных рядах решений. Первый ряд касается того аспекта предпочтения во времени, который я назвал *склонностью к потреблению*. Находясь в зависимости от различных стимулов, охарактеризованных в книге III, склонность к потреблению определяет

для каждого индивидуума, сколько он потребит из своего дохода и сколько он зарезервирует в какой-либо форме, обеспечивающей ему распоряжение будущим потреблением.

Но после того как это решение принято, он должен решить другую проблему, а именно: в какой форме он хочет держать в своих руках распоряжение будущим потреблением, которое он зарезервировал, — из текущего ли дохода, или из прошлых сбережений. Желает ли он держать его в форме, позволяющей осуществлять немедленное, непосредственное распоряжение (т. е. в деньгах или в чем-либо, их заменяющем)? Или же он готов расстаться с возможностью немедленного распоряжения на точно установленный или неопределенный период, предоставляя будущей рыночной конъюнктуре определить, на каких условиях он сможет, если это будет необходимо, превратить отсроченное распоряжение определенными товарами в возможность немедленного распоряжения товарами вообще?* Другими словами, какова степень его *предпочтения ликвидности*, понимая под предпочтением ликвидности индивидуума выраженные в деньгах или в единицах заработной платы величины тех ресурсов, которые он желает удерживать в форме денег при различных обстоятельствах.

Мы увидим, что ошибка общепринятых теорий процента заключается в попытке связать норму процента только с первым из этих двух составных элементов психологии предпочтения во времени, пренебрегая вторым элементом. Именно эту ошибку мы и должны постараться выправить.

Должно быть совершенно ясно, что норма процента не может быть вознаграждением за сбережение или ожидание как таковое. Если человек хранит свои сбережения в форме наличности, он не получает никакого процента, хотя и сберегает ровно столько же, сколько и другой. Наоборот, простое определение нормы процента ясно говорит нам о том, что норма процента есть вознаграждение

* Тут у Кейнса, повидимому, ошибка. Исходя из всего хода его рассуждений, должно быть, очевидно, сказано: «Превратить отсроченное распоряжение товарами вообще в возможность немедленного распоряжения определенными товарами». (Прим. ред.)

за расставание с ликвидностью на определенный период. Ведь норма процента как таковая есть не что иное, как отношение к данной сумме денег того их количества, которое можно получить, расставаясь с распоряжением над деньгами в обмен на долговое обязательство¹ на обусловленный период времени².

Таким образом, норма процента, будучи всегда вознаграждением за расставание с ликвидностью, есть мера нежелания со стороны тех, кто обладает деньгами, расстаться с непосредственным распоряжением ими. Норма процента не есть «цена», приводящая в равновесие спрос на ресурсы для инвестиций и готовность воздержаться от текущего потребления. Это «цена», которая уравнивает желание держать богатство в форме наличных денег с имеющимся количеством наличных денег. Это означает, что если бы норма процента была ниже, т. е. вознаграждение за расставание с наличными деньгами уменьшилось бы, общая сумма наличных денег, которую публика хотела бы иметь на руках, превысила бы имеющуюся наличность, а если бы норма процента повысилась, то образовался бы излишек наличных денег, которые никто не хочет держать. Отсюда следует, что количество денег—это еще один фактор, который в соединении с предпочтением ликвидности определяет действительную норму процен-

¹ Не нарушая этого определения, мы можем провести границу между «деньгами» и «долгами» в любом пункте, где нам будет удобно, для трактовки той или иной частной проблемы. Например, мы можем рассматривать как *деньги* любое право распоряжения общей покупательной силой, с которым владелец не расстался больше чем на три месяца, и как *долг* то, чего нельзя истребовать в течение более долгого периода, чем три месяца. Мы можем вместо «трех месяцев» взять один месяц, или три дня, или три часа, или всякий другой период времени, или мы можем исключить из *денег* все то, что не является законным платежным средством тут же на месте. На практике часто бывает удобно включить в состав *денег* срочные вклады в банке и даже казначейские обязательства. Как правило, я буду, так же как и в «Трактате о деньгах», полагать, что деньги включают банковские депозиты.

² В общем случае, в отличие от особых положений, когда срок долга определенно указан, под нормой процента следует подразумевать комплекс различных норм процента для займов разных сроков.

та при данных обстоятельствах. Предпочтение ликвидности есть тенденция, определяющая то количество денег, которое публика желает держать при данной норме процента, так что, если r есть норма процента, M количество денег и L функция предпочтения ликвидности, то мы имеем $M = L(r)$. Именно тут и именно таким образом количество денег вступает в систему экономических феноменов.

Однако здесь следует вернуться несколько назад и выяснить, почему вообще существует такая вещь, как предпочтение ликвидности. В этой связи мы можем с пользой для дела применить старинное различие между деньгами как средством обращения и деньгами как запасом богатства. Если смотреть на деньги с первой точки зрения, тогда совершенно естественно, что до определенного предела есть смысл пожертвовать некоторой суммой процентов ради удобства ликвидности. Но почему, учитывая, что норма процента никогда не бывает отрицательной, находятся люди, предпочитающие хранить свое богатство в такой форме, в какой оно приносит очень маленький процент или совсем не приносит никакого процента, вместо того чтобы хранить его в форме, в которой оно приносит существенный процент (предполагая, конечно, на данной стадии рассмотрения, что риск банкротства одинаков и в отношении остатка на текущем счету и в отношении долговых обязательств)? Полное объяснение этого вопроса сложно, и его следует подождать до главы 15. Однако же есть необходимое условие, без которого предпочтение ликвидности, относящееся к деньгам как средству хранения богатства, не могло бы иметь места.

Это необходимое условие есть *неуверенность* относительно будущей нормы процента, т. е. относительно комплекса норм процента по займам различных сроков, которые будут превалировать в будущем. Если бы можно было с уверенностью предвидеть нормы процента, которые будут действовать во все будущие времена, то все будущие нормы процента можно было бы вывести из *нынешних* норм процента по займам различных сроков, так как эти последние в свою очередь приспособились бы к будущим нормам. Например, если ${}_1d_r$ есть стоимость в нынешнем, 1 году 1 ф. ст., отсроченного на r лет, и если известно,

что ${}_n d_r$ будет стоимостью в n -ом году 1 ф. ст., отсроченного на r лет от этой последней даты, то мы имеем

$${}_n d_r = \frac{{}_1 d_{n+r}}{{}_1 d_n},$$

откуда следует, что учетная ставка, по которой долговое обязательство сможет быть превращено в наличные деньги через n лет, определяется двумя из комплекса текущих норм процента. Если текущая норма процента положительна для долгов любого срока, то всегда должно быть более выгодным купить долговое обязательство, чем хранить наличные деньги в качестве запаса богатства.

Однако если будущая норма процента неизвестна, мы не можем наверняка утверждать, что ${}_n d_r$ окажется равным $\frac{{}_1 d_{n+r}}{{}_1 d_n}$, когда наступит соответствующее время. Поэтому, если предполагается, что нужда в ликвидной наличности может возникнуть и до истечения n лет, есть риск, что покупка долгосрочного обязательства и последующее его превращение в наличные деньги повлечет за собой определенную потерю по сравнению с хранением наличных денег. Вероятная прибыль, или, иначе, математическое ожидание, исчисленное в соответствии с существующими вероятностями, если только такой расчет можно произвести, что весьма сомнительно, — должна быть достаточной для того, чтобы компенсировать за риск потерь.

Имеется и еще одно основание для предпочтения ликвидности, которое вытекает из неуверенности в будущей норме процента, предполагая, что существует организованный рынок торговли долговыми обязательствами. Разные люди будут расценивать перспективы различно, и всякий, кто не разделяет господствующей оценки, как она выражается в рыночной котировке, может иметь основание держать ликвидные ресурсы для того, чтобы воспользоваться, если он был прав в своей оценке, тем моментом, когда выяснится, что разные значения ${}_1 d_r$ принимались в ошибочном отношении одно к другому¹.

¹ Это — тот же вопрос, который я рассматривал в моем «Трактате о деньгах», говоря о двух возможных точках зрения и о позиции «медведей — быков».

Здесь имеется близкая аналогия с тем, о чем мы уже довольно подробно говорили в связи с предельной эффективностью капитала. Подобно тому как мы нашли, что предельная эффективность капитала определяется не оценкой наиболее осведомленных людей, а рыночной котировкой, зависящей от массовой психологии, точно так же и представления о будущей норме процента, определяемые массовой психологией, оказывают влияние на предпочтение ликвидности, но с тем добавлением, что лицо, которое думает, что будущая норма процента окажется выше ставок, предполагаемых рынком, имеет основание держать наличные деньги¹, тогда как лицо, мнение которого отклоняется от рыночной оценки в другом направлении, будет иметь основание занимать деньги на короткий срок для того, чтобы покупать более долгосрочные обязательства. Рыночная котировка установится на таком уровне, где продажи «медведей» и покупки «быков» уравниваются*.

Предпочтение ликвидности может объясняться следующими основными причинами:

1) соображениями обращения, т. е. потребностью в наличных деньгах для текущих сделок потребительского и делового характера; 2) соображениями предосторожности, т. е. желанием обеспечить твердую будущую денежную ценность определенной части ресурсов, и 3) спекулятивными соображениями, т. е. намерением использовать для получения прибыли лучшее знание будущих перспектив, чем то, которое преобладает на рынке. Так же, как тогда, когда мы говорили о предельной эффективности капитала,

¹ Можно было бы подумать, что подобным же образом человек, который полагает, что перспективная выгода от инвестиций будет ниже того, что ожидается рынком, имеет достаточное основание держать ликвидную наличность. Но это не так. Он имеет достаточное основание держать наличные деньги или долговые обязательства предпочтительно перед акциями. Но покупка долговых обязательств будет все же для него выгоднее, чем держание наличности, если только он одновременно не думает, что будущая норма процента окажется выше предполагаемой рынком.

* «Медведями» на биржевом жаргоне называются спекулянты, играющие на понижение, т. е. продающие ценные бумаги в расчете на то, что их котировка в дальнейшем понизится. «Быками», наоборот, называют игроков на повышение, покупающих ценные бумаги в расчете на то, что позднее они будут котироваться выше. (Прим. ред.)

вопрос о желательности высокоорганизованного рынка долговых обязательств ставит нас перед дилеммой. При отсутствии организованного рынка предпочтение ликвидности, связанное с соображениями предосторожности, должно было бы сильно возрасти, но, с другой стороны, существование организованного рынка дает повод для широких колебаний предпочтения ликвидности в связи со спекулятивными соображениями.

Вышеприведенную аргументацию можно проиллюстрировать следующим образом: мы можем принять, что предпочтение ликвидности, связанное с соображениями обращения и с соображениями предосторожности, поглощает такую сумму наличных денег, которая мало чувствительна к изменению нормы процента как таковой, если отвлечься от ее влияния на уровень доходов, и что поэтому общее количество денег, за вычетом этой суммы, служит для удовлетворения предпочтения ликвидности, вытекающего из спекулятивных соображений. Значит, норма процента и котировка ценных бумаг должны установиться на таком уровне, когда стремление некоторых лиц держать наличность (потому, что они считают выгодным при данном уровне котировок играть за «медведей») как раз уравновешивается с количеством наличности, могущей быть использованной для спекулятивных целей. Каждое увеличение количества денег должно поднять котировку ценных бумаг настолько, чтобы превысить расчеты некоторых «быков», побудить их продать свои ценные бумаги за наличные и присоединиться к отряду «медведей». Если, однако, спрос на наличные деньги для спекулятивных целей невелик, за исключением коротких промежуточных отрезков времени, тогда увеличение количества денег должно почти сейчас же привести к падению нормы процента в такой степени, в какой это необходимо, чтобы повысить занятость и единицу заработной платы, так чтобы дополнительная наличность была поглощена либо из соображений обращения, либо из соображений предосторожности.

Как правило, мы можем предположить, что график предпочтения ликвидности, связывающий количество денег с нормой процента, будет представлен плавной кривой, показывающей, что норма процента падает по мере роста

количества денег. Имеется несколько различных причин, ведущих к такому результату.

Во-первых, если норма процента падает, то весьма вероятно, что, при прочих равных условиях, больше денег будет поглощено предпочтением ликвидности, связанным с соображениями обращения. Если уменьшение нормы процента увеличивает национальный доход, количество денег, которое удобно держать для текущих операций, увеличится более или менее пропорционально увеличению дохода. В то же время жертвы, которые нужно принести ради удобства иметь достаточную готовую наличность, в виде потери определенной суммы процентов, уменьшатся. Если мы измеряем предпочтение ликвидности в деньгах, а не в единицах заработной платы (что может быть удобно в некоторых случаях), такие же результаты должны последовать, если увеличение занятости, вызванное падением нормы процента, приведет к росту заработной платы, т. е. к увеличению денежной стоимости единицы заработной платы. Во-вторых, каждое уменьшение нормы процента может, как мы только что видели, увеличить количество денег, которое некоторые лица желают удерживать, поскольку их точка зрения на будущее движение нормы процента отличается от точки зрения, преобладающей на рынке.

Тем не менее возможны и такие обстоятельства, при которых даже и большое увеличение количества денег окажет относительно скромное влияние на норму процента. Большое увеличение количества денег может вызвать такую степень неуверенности в будущем, что усилится предпочтение ликвидности, связанное с соображениями предосторожности. В то же время мнение о будущей норме процента может быть настолько единодушным, что даже маленькое изменение нынешней нормы процента вызовет массовую погоню за наличностью. Весьма интересно, что устойчивость системы и ее чувствительность к изменениям в количестве денег зависит от существования различия во мнениях насчет того, в чем нет уверенности. Самое лучшее было бы, если бы мы знали будущее. Но раз мы его не знаем, тогда, если мы желаем регулировать функционирование хозяйственной системы, изменяя количество денег, важно, чтобы мнения расходились. Поэтому та-

кие методы контроля менее надежны в Соединенных Штатах, где люди очень часто придерживаются одинакового мнения в одно и то же время, чем в Англии, где более обычна разница во взглядах.

III

Мы впервые теперь ввели деньги в нашу причинную цепь и смогли бросить первый взгляд на действие изменения количества денег в хозяйственной системе. Если мы, однако, попытаемся изобразить деньги в качестве напитка, стимулирующего активность хозяйственной системы, то не надо забывать, что кубок может и не дойти до рта. Действительно, можно ожидать, что увеличение количества денег приведет, при прочих равных условиях, к понижению нормы процента. Однако этого не произойдет, если предпочтение ликвидности у публики возрастет еще больше, чем количество денег. И хотя понижение нормы процента должно было бы, при прочих равных условиях, увеличить объем инвестиций, этого не случится, если график предельной эффективности капитала будет сдвигаться вниз более быстро, чем норма процента. Далее, хотя увеличение объема инвестиций должно было бы, при прочих равных условиях, увеличить занятость, этого может и не произойти, если склонность к потреблению в то же время снизится. Наконец, если занятость растет, цены также возрастут в степени, частично определяемой формой функции предложения, выраженного в натуре, а частично способностью единицы заработной платы расти в денежном выражении. А когда растет продукция и повышаются цены, влияние этих факторов на предпочтение ликвидности будет таково, что увеличится количество денег, необходимое для поддержания данной нормы процента.

IV

Хотя предпочтение ликвидности, связанное со спекулятивными соображениями, соответствует тому, что я в своем «Трактате о деньгах» назвал «медвежьим настроением», это, однако, совсем не одно и то же. «Медвежье настроение» было там определено как функциональная зависимость не между нормой процента (или ценой долговых обязательств)

и количеством денег, а между ценой имущества и долговых обязательств, взятых вместе, и количеством денег. Это приводило к смещению последствий изменения в норме процента с последствиями изменения в графике предельной эффективности капитала. Надеюсь, что здесь я сумел этого смещения избежать.

V

Понятие *хранение наличности* может рассматриваться как первое приближение к понятию *предпочтение ликвидности*. Действительно, если бы мы поставили «склонность к хранению наличности» вместо «хранение наличности», это было бы приблизительно одно и то же. Однако если мы подразумеваем под «хранением наличности» фактическое увеличение наличности на руках у населения, — этим проблема далеко еще не выясняется. Если мы будем просто противопоставлять «хранение» и «нехранение», это может даже повести к серьезным недоразумениям. Решение о хранении наличности не принимается само по себе или без связи с преимуществами, обеспечиваемыми расставанием с ликвидностью. Оно вытекает из сопоставления преимуществ разных вариантов, и нам необходимо поэтому знать, что лежит на другой чашке весов. Кроме того, изменения хранимой суммы не могут зависеть от решений публики, поскольку мы понимаем под «хранением» фактические размеры наличности. Хранимая сумма должна быть равна количеству денег (или, по некоторым определениям, количеству денег *за вычетом* того, что необходимо для потребностей обращения), а количество денег не определяется публикой. Склонность публики к хранению наличности может сказаться только на норме процента, привести к установлению такой нормы процента, чтобы сумма, которую вся публика в целом желает хранить, сравнялась с имеющимся запасом наличных денег. Привычка упускать из виду связь между нормой процента и хранением наличности, может быть, частично объясняет, почему процент обычно рассматривался как вознаграждение за нерасходование, в то время как в действительности это вознаграждение за отказ от хранения наличности.

КЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРОЦЕНТА

I

Что представляет собой классическая теория процента? Это нечто, на чем мы все были воспитаны и что мы принимали, почти без оговорок, вплоть до самого последнего времени. И все же оказывается очень трудно точно ее сформулировать или отыскать ясное ее изложение в главных работах современной классической школы¹.

Совершенно ясно, однако, что традиционная теория рассматривала норму процента в качестве фактора, который приводит спрос на инвестиции в равновесие с готовностью сберечь. Инвестиции представляют собой спрос на ресурсы для инвестиций, а сбережение — предложение таких ресурсов, в то время как норма процента — это «цена» ресурсов для инвестиций, при которой спрос и предложение уравниваются. Как цена товара по необходимости устанавливается на той высоте, на которой спрос равен предложению, точно так же и норма процента неизбежно доходит под действием рыночных сил до такого уровня, при котором сумма инвестиций, производимых при данной норме процента, как раз сравнялась бы с суммой сбережений при этой норме.

Вышесказанного не найти с такими подробностями в «Началах» Маршалла. Но, кажется, его теория именно такова, и на этом я сам был воспитан и этому в течение многих лет обучал других. Возьмите, например, следующую цитату из его «Начал»:

«Процент, будучи ценой, уплачиваемой за пользование капиталом на каком-нибудь рынке, стремится к уровню равновесия, при котором общий спрос на капитал на этом рынке при данной норме процента равен общему запасу капитала, предлагаемому при этой норме процента»². Или взять «Природу и необходимость процента»

¹ См. в приложении к этой главе сводку того, что я смог найти.

² См. на стр. 178 дополнительные замечания по поводу этой цитаты.

проф. Касселя¹, где объясняется, что инвестиции составляют «спрос на ожидание», а сбережение — «предложение ожиданий», причем процент — это «цена», которая служит, как это предполагается, для выравнивания этих двух величин, хотя опять-таки я не нашел на этот счет прямой формулировки, которую можно было бы процитировать. В главе VI «Распределения богатства» проф. Карвера процент ясно рассматривается как фактор, приводящий в равновесие предельную тягость ожидания и предельную производительность капитала².

Альфред Флакс пишет: «Если наши общие положения правильны, следует допустить, что имеет место автоматическое приспособление сбережений к возможностям прибыльного использования капитала... Сбережения не превысят возможности их полезного использования... до тех пор, пока чистая норма процента превышает нуль»³.

Проф. Тауссиг приводит кривую предложения сбережений и кривую спроса, представляющую «уменьшающуюся производительность различных долей капитала», указав еще раньше, что «норма процента устанавливается на уровне, где предельная производительность капитала как раз достаточна, чтобы породить предельную долю сбережения»⁴. Вальрас в приложении к его «Элементом чистой

¹ A. Cassel, *Nature and Necessity of Interest*.

² T. N. Carver, *Distribution of Wealth*. За аргументацией проф. Карвера в вопросе о проценте трудно следовать 1) из-за его неподсказанности в понимании «предельной производительности капитала», так как у него смешиваются количество предельного продукта и стоимость предельного продукта, и 2) из-за отсутствия у него какой-либо попытки определить количество капитала.

³ A. Flux, *Economic Principles*, p. 95.

⁴ F. W. Taussig, *Principles*, vol. II, p. 29. В новейшей работе проф. Найта, посвященной этой проблеме (F. H. Knight, *Capital, Time and the Interest Rate*, «Economica», August, 1932), которая содержит много интересных и глубоких замечаний о природе капитала и подтверждает правильность указаний Маршалла о бесполезности анализа Бем-Баверка, теория процента в точности выдержана в традиционной классической форме. Равновесие в сфере производства капитала означает, по проф. Найту, «такую норму процента, при которой сбережения поступают на рынок точно такими же темпами или с такой же скоростью, как они вливаются в инвестиции, производящие ту же норму чистого дохода, как то, что уплачивается сберегателям за их использование».

экономии»¹, где он говорит об «обмене сбережений на новые капиталы», ясно указывает, что в соответствии с каждой возможной нормой процента существует сумма, которую индивидuum будет сберегать, а также и сумма, которую он будет инвестировать в новое капитальное имущество, что обе эти суммы стремятся сравняться одна с другой и что норма процента устанавливается на уровне, при котором сбережения, представляющие предложение нового капитала, равны спросу на него. Таким образом, Вальрас строго держится классических традиций.

Понятно, что рядовые люди — банкиры, чиновники и политики, воспитанные на традиционной теории, точно так же, как и экономисты, имеющие специальную подготовку, прочно усвоили представление, что, когда индивидuum совершает акт сбережения, он делает нечто такое, что автоматически понижает норму процента, что это автоматически стимулирует производство капитала и что норма процента понижается как раз настолько, насколько необходимо для того, чтобы стимулировать производство капитала в размере, равном приросту сбережения, и далее, что это приспособление есть саморегулирующийся процесс, который происходит без необходимости в специальном вмешательстве или бабушкиных заботах со стороны органов, регулирующих денежное обращение. Подобно этому — таково еще более распространенное поверье, даже и теперь — каждый новый акт инвестиции неизбежно поднимает норму процента, если ему не противостоит изменение в готовности сберегать.

Из всего того, что было сказано в предшествующих главах, должно быть уже ясно, что такое представление о предмете ошибочно. Однако для того, чтобы установить самые истоки расхождения во мнениях, начнем с рассмотрения вопросов, в которых расхождения нет.

В отличие от неоклассической школы, допускающей, что сбережения и инвестиции могут быть в действительности и не равны, классическая школа как таковая исходила из того, что они равны. Маршалл, например, определенно думал, хотя он ясно об этом и не сказал, что общая

¹ Walras, *Éléments d'Économie pure*.

сумма сбережений и общая сумма инвестиций необходимо равны между собой. Многие сторонники классической школы заходили даже в этом своем убеждении слишком далеко, так как они полагали, что каждый акт увеличения сбережений со стороны отдельного лица необходимо порождает соответствующий акт увеличения инвестиций. В этой связи надо также указать на отсутствие серьезного противоречия между моим графиком предельной эффективности капитала или графиком спроса на инвестиции, с одной стороны, и кривой спроса на капитал в понимании некоторых писателей классической школы, которых мы цитировали выше. Когда мы подходим к склонности к потреблению и к ее спутнику — склонности к сбережению, расхождения уже начинают намечаться, ввиду того особого значения, которое классическая школа придавала влиянию нормы процента на склонность к сбережению. Но можно полагать, что экономисты-классики не стали бы отрицать и значительной зависимости размеров сбережения от уровня дохода, тогда как и я, со своей стороны, не отрицаю, что норма процента может, пожалуй, оказывать влияние (хотя и не того рода, как полагает классическая школа) на сумму, сбереженную *из данного дохода*. Все эти пункты, по которым налицо согласие, можно подытожить в виде положения, с которым классическая школа должна согласиться и которое я не буду оспаривать, а именно, что если уровень дохода принять за исходную величину, то мы можем заключить, что текущая норма процента должна лежать в точке, где кривая спроса на капитал, соответствующего различным нормам процента, пересекает кривую сумм, сбереженных из данного дохода при различных нормах процента.

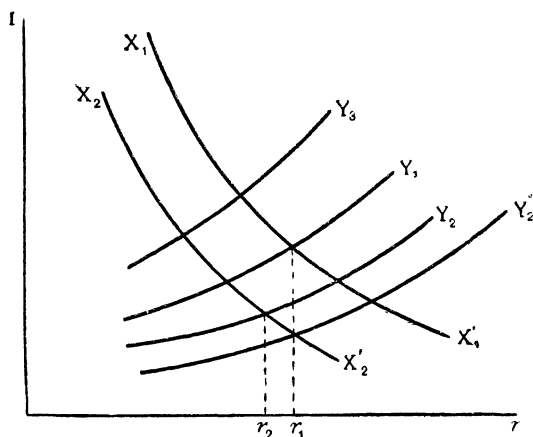
Но как раз именно здесь в классическую теорию вкрадывается явная ошибка. Если бы классическая школа просто заключала из вышеприведенного положения, что, при данной кривой спроса на капитал и данном влиянии изменений нормы процента на готовность сберегать из данных доходов, уровень дохода и норма процента должны находиться в определенной корреляции — с этим нечего было бы спорить. Это положение, естественно, повело бы даже к другому положению, заключающему важную

истину: если норма процента, кривая спроса на капитал и влияние нормы процента на готовность сберегать из данного дохода заранее даны, то уровень дохода должен быть фактором, уравнивающим сумму сбережений с суммой инвестиций. Но в действительности классическая школа не только игнорирует влияние изменений в уровне дохода, но и совершает ошибку против формальной логики.

Классическая теория, как это можно видеть из приведенных цитат, исходит из того, будто можно вести анализ влияния на норму процента, например, изменений в кривой спроса на капитал, не снимая и не изменяя своего допущения о заданной величине дохода, из которого эти сбережения должны быть сделаны. Независимыми переменными в классической теории процента являются кривая спроса на капитал и влияние нормы процента на сумму, сберегаемую из данного дохода. Когда, например, происходит сдвиг кривой спроса на капитал, то новая норма процента, по этой теории, определяется точкой пересечения новой кривой спроса на капитал и кривой, связывающей норму процента с суммами, которые сберегаются из данного дохода. Классическая теория процента, повидимому, предполагает, что если сдвигается кривая спроса на капитал, или сдвигается кривая, связывающая норму процента с суммами, сбереженными из данного дохода, или, наконец, сдвигаются обе эти кривые, то новая норма процента будет дана точкой пересечения двух кривых в их новом положении. Но это — нелепая теория. Положение, что доход является постоянной величиной, несовместимо с положением, что обе названные кривые могут сдвигаться независимо одна от другой. Если любая из них сдвигается, тогда, как правило, изменится и доход, и вся схематическая конструкция, основанная на предположении о заданной величине дохода, рухнет. Положение можно было бы спасти только принятием сложных допущений об автоматическом изменении единицы заработной платы в размерах, как раз достаточных для такого воздействия на предпочтение ликвидности, при котором норма процента установилась бы на уровне, как раз достаточном, чтобы уравновесить предполагаемый сдвиг, так что продукция

оставалась бы на том же уровне, что и раньше. Однако у цитированных выше авторов нет и намека на необходимость такого допущения. В лучшем случае оно могло бы быть оправдано только в применении к равновесию за длительный период и не может явиться основой для теории, объясняющей текущие явления. Впрочем, нет никаких доказательств, что это допущение годно и в применении к длительному периоду. По правде сказать, классическая теория не учла вопроса об изменении уровня дохода или той возможности, что уровень дохода в действительности является функцией величины инвестиций.

Вышесказанное можно проиллюстрировать следующей диаграммой¹:



На этой диаграмме величина инвестиций (или сбережений) I отложена по вертикали, а норма процента r — по горизонтали. $X_1X'_1$ — первое положение графика спроса на инвестиции, $X_2X'_2$ — второе положение этого графика. Кривая Y_1 связывает суммы, сбереженные из дохода Y_1 , с различными уровнями нормы процента, а кривые Y_2 , Y_3 и т. д. соответственно связывают уровни дохода Y_2 , Y_3 и т. д. Предположим теперь, что кривая Y_1 есть

¹ Идею этой диаграммы мне подсказал Р. Ф. Харрод. См. также несколько сходную схему Д. Х. Робертсона в «Economic Journal», December, 1934, p. 652.

одна из семейства кривых Y , совместимая с графиком спроса на инвестиции X_1X_1 и нормой процента r_1 . Если теперь график спроса на инвестиции сдвинется от положения X_1X_1' к положению X_2X_2' , то, вообще говоря, изменится и величина дохода. Но приведенная выше диаграмма не содержит достаточно *данных* для того, чтобы показать нам, какова будет его новая величина, а не зная, какое положение примет соответствующая кривая Y , мы не можем знать, в какой точке ее пересечет новый график спроса на инвестиции. Если же мы введем в анализ состояние предпочтения ликвидности и количество денег, а из них узнаем, что норма процента есть r_2 , тогда все элементы становятся определенными. Кривая из семейства Y , пересекающая X_2X_2' в точке, расположенной вертикально над r_2 , а именно кривая Y_2 , и будет соответствующей искомой кривой. Следовательно, кривые X и кривые Y ничего не говорят нам о величине нормы процента. Они говорят лишь о том, каков будет доход, если мы из какого-либо другого источника знаем, какова норма процента. Если не произойдет никаких изменений в состоянии предпочтения ликвидности и в количестве денег, так что норма процента останется неизменной, тогда кривая Y_2' , пересекающая новый график спроса на инвестиции на той же вертикали, но ниже точки, где кривая Y_1 пересекла старый график спроса на инвестиции, и будет соответствующей кривой из семейства кривых Y , а Y_2' будет новым уровнем дохода.

Таким образом, функции, используемые классической теорией, а именно реакция инвестиций и суммы, сбереженной из данного дохода, на изменение нормы процента, не дают материала для теории процента, но их можно использовать для того, чтобы сказать, каков будет уровень дохода при данной (известной из какого-либо другого источника) норме процента и, обратно, какую должна быть норма процента, если доход останется на данном уровне (например, на уровне, соответствующем полной занятости).

Ошибка проистекает из неправильного рассмотрения процента в качестве вознаграждения за ожидание как таковое, вместо того чтобы видеть в нем вознаграждение за нехранение наличности, точно так же как ставки дохода

по займам или инвестициям разной степени риска правильно рассматриваются в качестве вознаграждения не за ожидание как таковое, а за риск. По правде говоря, между этими ставками дохода и так называемой «чистой» нормой процента нет точной границы, поскольку всякие такие доходы являются вознаграждением за риск неуверенности того или иного рода. Только тогда, если бы деньги использовались исключительно для обращения, но отнюдь не в качестве запаса стоимости, подошла бы другая теория¹.

Существуют, однако, два хорошо известных обстоятельства, которые могли бы послужить классической школе предупреждением насчет того, что в ее теории что-то неладно. Во-первых, было принято считать (по крайней мере со времени опубликования «Природы и необходимости процента» проф. Касселя), что сумма, сбереженная из данного дохода, не обязательно увеличивается с ростом нормы процента. Между тем, никто не сомневается в том, что с ростом нормы процента график спроса на инвестиции сдвигается вниз. Но если и кривые семейства Y и кривые семейства X сдвигаются вниз с ростом нормы процента, то нет никакой гарантии в том, что данная кривая Y вообще пересечет данную кривую X в какой бы то ни было точке. Уже отсюда следует, что кривые Y и кривые X не могут одни определить норму процента.

Во-вторых, обычно предполагали, что увеличение количества денег влечет за собой снижение нормы процента, по крайней мере на первых порах и в применении к короткому периоду. Однако не было дано никакого доказательства, почему изменение количества денег должно затрагивать либо график спроса на инвестиции, либо готовность сберегать из данного дохода. Таким образом, у классической школы было две совсем разных теории процента: одна для первого тома, где трактуется теория стоимости, и другая для второго тома, где трактуется теория денег. Экономисты классической школы, повидимому, оставались совершенно равнодушными к этому разноречию, и они, насколько я знаю, не сделали никакой попытки перебраться мост между этими двумя теориями. Я говорю здесь о

¹ См. главу 17.

классической школе как таковой, потому что именно попытки построить такой мост со стороны неклассической школы вызвали величайшую путаницу. Эта последняя школа пришла к заключению, что должно существовать *два* источника предложения для покрытия спроса на инвестиции, а именно — сбережения в собственном смысле, те, с которыми имела дело классическая школа, и *сверх того* сумма, возникающая из увеличения количества денег (уравновешиваемая какими-либо сборами с публики, называемыми «вынужденным сбережением» и т. п.). Это приводит к мысли о существовании «естественной» или «нейтральной»¹ нормы процента или нормы процента «равновесия», т. е. той нормы процента, которая уравновешивает инвестиции и «классические» сбережения как таковые, без добавления «вынужденных сбережений», наконец, к тому, что — предполагая только, что эти исследователи с самого начала находились на правильном пути, — является наиболее очевидным из всех решений, а именно, что если бы только можно было сохранять *постоянным* при всех обстоятельствах количество денег, то ни одно из этих осложнений не возникло бы, так как зло, порождаемое предполагаемым излишком инвестиций над сбережениями в собственном смысле, не могло бы существовать. Но здесь мы уже залезли в очень глубокую воду. «Дикая утка нырнула на дно так глубоко, как только могла, и там так крепко уцепилась клювом за водоросли и всякую дрянь, что нужно было бы послать за ней особенно умную собаку, чтобы вытащить ее снова наверх».

Таким образом, традиционный анализ порочен, потому что он выделяет не те независимые переменные какие нужно. Сбережения и инвестиции являются в действительности определяемыми, а не определяющими величинами. Обе они являются неразрывно связанными между собой функциями определяющих величин системы, а именно склонности к потреблению, графика предельной

¹ «Нейтральная» норма процента в понимании современных экономистов отлична и от «естественной» нормы Бем-Баверка и от «естественной» нормы Викселя.

эффективности капитала и нормы процента. Эти определяющие величины, правда, сами сложны, и каждая из них может испытывать влияние перспективных изменений других величин. Но все они остаются независимыми в том смысле, что их значения нельзя вывести одно из другого. Традиционный анализ учитывал, что сбережения зависят от дохода, но прошел мимо того факта, что доход зависит от инвестиций в такой форме, что, когда изменяется величина инвестиций, то и доход необходимо должен изменяться как раз в той степени, чтобы изменения в величине сбережений были равны изменениям в величине инвестиций.

Не более успешны и те теории, которые пытаются вывести норму процента из «предельной эффективности капитала». Верно, что в состоянии равновесия норма процента будет равна предельной эффективности капитала, поскольку будет выгодно увеличивать (или уменьшать) объем текущих инвестиций, пока то и другое не сравняется. Но построить на этом теорию процента или вывести из этого норму процента — это значит впасть в порочный круг, как это и установил Маршалл, когда он прошел уже полпути по этой линии аргументации¹. «Предельная эффективность капитала» сама отчасти зависит от объема текущих инвестиций, а мы должны заранее знать норму процента, раньше, чем сможем установить, каков будет этот объем инвестиций. Важный вывод отсюда — что величина новых инвестиций будет изменяться до тех пор, пока предельная эффективность капитала не сравняется с нормой процента, и что график предельной эффективности капитала показывает нам не то, какова величина нормы процента, а где лежит та точка, до которой дойдут новые инвестиции при данной норме процента.

Читатель, конечно, согласится с тем, что рассматриваемая здесь проблема имеет коренное теоретическое значение и чрезвычайную практическую важность. Ведь экономический принцип, на котором почти неизменно основывались практические советы экономистов, заключался в том, что, при прочих равных условиях, уменьшение рас-

¹ См. приложение к этой главе.

ходов должно вести к понижению нормы процента, а увеличение инвестиций — к ее повышению. Но если обе эти величины определяют вовсе не норму процента, а общий объем занятости, тогда весь наш взгляд на механизм действия хозяйственной системы должен глубоко измениться. Уменьшение готовности расходовать предстанет в совершенно другом свете, если в нем увидят не фактор, который, при прочих равных условиях, будет увеличивать инвестиции, а фактор, который будет, при прочих равных условиях, сокращать занятость.

О НОРМЕ ПРОЦЕНТА В «НАЧАЛАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ» МАРШАЛЛА, «НАЧАЛАХ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ» РИКАРДО И У ДРУГИХ АВТОРОВ

I

В трудах Маршалла, Эджуорта или проф. Пигу нет последовательно развитой теории процента, если не считать немногих *obiter dicta**. Помимо уже цитированного выше места (стр. 131), важные для понимания позиции Маршалла в вопросе о норме процента указания можно найти только в его «Началах экономической науки». Суть этих указаний дана в следующих цитатах:

«Процент, будучи ценой, уплачиваемой за пользование капиталом на каком-нибудь рынке, стремится к уровню равновесия, при котором общий спрос на капитал на этом рынке при данной норме процента равен общему запасу¹, предлагаемому при этой норме процента. Если рассматриваемый нами рынок мал, например отдельный город или отдельная отрасль промышленности в развитой стране, то увеличивающийся спрос на капитал будет быстро покрыт увеличивающимся предложением за счет притока из соседних районов или других отраслей. Но если мы рассматриваем весь мир или даже целиком крупную страну, то общее предложение капитала нельзя рассматривать как быстро и существенно меняющееся под влиянием изменений нормы процента. Общий фонд капитала является продуктом труда и ожидания, а дополнительный труд² и добавочное ожидание, которые могли бы быть вызваны повышением процента, не имели бы большого значения по сравнению с трудом и ожиданием, результатом которых является уже существующий запас капитала.

* Попутных замечаний (лат.). (Прим. ред.)

¹ Следует отметить, что Маршалл пользуется термином «капитал», а не «деньги» и словом «запас», а не «ссуды». Однако процент является платой за заем *денег*, а «спрос на капитал» в этом контексте должен означать «спрос на отдаваемые займы деньги для покупки запаса капитальных благ». Равенство между количеством предлагаемых капитальных благ и величиной спроса на них обеспечивается *ценами* капитальных благ, а не нормой процента. Нормой процента обеспечивается равенство между спросом на отдаваемые займы деньги и предложением денежных займов, т. е. ссуд.

² Здесь предполагается, что доход *не* является постоянной величиной. Но не видно, каким путем рост нормы процента приведет к «дополнительному труду». Имеется ли в виду, что рост нормы процента, усилив привлекательность работы в целях сбережения, представляет собой своего рода надбавку к реальной заработной плате и что это побудит рабочих и другие факторы производства работать за более низкую заработную плату? Именно это, очевидно, имел в виду Д. Х. Робертсон в подобном же случае. Конечно, это «не имело бы большого значения», и попытка объяснить действительные колебания величины инвестиций введением этого фактора была бы в высшей степени необудительной, даже абсурдной. Я изложил бы вторую

Поэтому общее значительное расширение спроса на капитал будет в течение известного времени компенсировано не столько путем увеличения предложения, сколько увеличением нормы процента¹. Это побудит капитал частично уйти из тех сфер использования, где его предельная полезность является наименьшей. Только медленно и постепенно увеличение нормы процента увеличит и весь запас капитала»².

«Никогда не лишне напомнить что термин «норма процента» применим к старым капиталовложениям только в очень ограниченном смысле³. Мы можем, например, ориентировочно подсчитать, что в различные отрасли хозяйства Англии вложен капитал приблизительно в 7 млрд. ф. ст., из расчета 3% чистого дохода. Но такой способ выражения, хотя он удобен и оправдан для многих целей, весьма неточен. В действительности можно говорить о следующем: если ставку чистого процента на инвестиции нового капитала в каждой из этих отраслей (т. е. на предельные инвестиции) принять приблизительно в 3%, то общий чистый доход, приносимый всем капиталом, помещенным в различные отрасли, при капитализации его из расчета цены, окупаемой в 33 года (т. е. на основе ставки в 3%), составит величину примерно в 7 млрд. ф. ст. Дело в том, что ценность капитала, уже вложенного в мелиорацию почвы, сооружение здания, прокладку железной дороги или в машину, представляет собой дисконтированную ценность суммы ожидаемых с него будущих чистых доходов (или

половину этой фразы в следующей редакции: «и если общее значительное расширение спроса на капитал, вызванное передвижкой вверх графика предельной эффективности капитала, не компенсируется ростом нормы процента, то добавочная занятость и более высокий уровень дохода, связанные с увеличением производства капитальных благ, поведут к добавочному ожиданию в такой сумме, которая в денежном выражении будет как раз равна стоимости текущего прироста капитальных благ и поэтому как раз обеспечит его».

¹ А почему не ростом цены предложения капитальных благ? Предположим, например, что «общее значительное расширение спроса на капитал» вызвано падением нормы процента. Я предложил бы изложить эту фразу таким образом: «Поэтому, поскольку расширение спроса на капитальные блага не может быть немедленно покрыто увеличением их запасов, оно будет временно сдержано ростом цены предложения капитальных благ, достаточным для того, чтобы поддерживать предельную эффективность капитала в равновесии с нормой процента без какого-либо изменения в реальном масштабе инвестиций. Тем временем, как и всегда, факторы производства, приспособленные к выпуску капитальных благ, будут использоваться для производства тех капитальных благ, предельная эффективность которых в новых условиях наиболее велика».

² Marshall, Principles of Economics (6th ed.). Book VI, p. 534.

³ Фактически его нельзя применять вовсе. Мы вправе говорить только о норме процента на деньги, занятые для покупки капитальных инвестиций, новых или старых (или занятые для всякой другой цели).

доходов, подобных ренте). Если его перспективная способность приносить доходы уменьшается, то падает и его ценность, поскольку она теперь была бы капитализированной ценой этого меньшего дохода, за вычетом на амортизацию»¹.

В своей «Экономике благосостояния»² проф. Пигу пишет: «Сущность услуги «ожидания» часто остается неправильно понятой. Иногда думают, что она сводится к предоставлению денег, иногда — что к предоставлению времени, и в обоих случаях доказывают, что она никак не содействует созданию дохода. Однако оба эти предположения не правильны. «Ожидание» означает просто отсрочку потребления лицом, которое имеет возможность потребить немедленно, вследствие чего ресурсы, которые могли бы быть уничтожены, могут принять форму орудий производства»³. Единица «ожидания» представляет собой поэтому использование определенного количества ресурсов⁴, например труда или машин, в течение определенного периода времени... В более общей форме мы можем сказать, что единица ожидания — это единица годо-стоимости, или, выражаясь проще, хотя и менее точно, на языке Касселя, годо-фунт... Надо также предостеречь против общепринятого взгляда, будто сумма накопленного в каком-либо году капитала необходимо равна сумме сделанных в течение этого года «сбережений». Это неверно, если даже сбережения понимать как чистые сбережения, исключая тем самым сбережения одного человека, одолженные для увеличения потребления другим, и если не принимать во внимание временных накоплений *неиспользованных* прав на услуги в форме банковских вкладов. Многие сбережения, которые предназначаются к тому, чтобы стать капиталом, в действительности не попадают по назначению и фактически из-за неправильности их направления растрачиваются без пользы»⁵.

¹ Marshall, Principles of Economics (6th ed.), Book VI, p. 593.

² Pigou, Economics of welfare (3rd ed.), p. 163.

³ Здесь терминология двусмысленна, ибо неясно, имеется ли в виду, что отсрочка потребления *необходимо* ведет к указанным последствиям или лишь освобождает средства, которые, смотря по обстоятельствам, могут либо остаться неиспользованными, либо быть направлены на инвестиции.

⁴ Но, надо подчеркнуть, не сумму денег, которую получатель дохода мог бы израсходовать, но не израсходовал на потребление, так что вознаграждение за ожидание — это не процент, а подобие ренты. Это изречение, очевидно, основано на предположении, что высвобожденные ресурсы *необходимо используются*. За что, собственно, вознаграждать ожидание, если высвобожденные ресурсы все равно остаются неиспользованными?

⁵ Здесь не указано, должны или нет чистые сбережения быть равными приросту капитала, если не учитывать неправильно направленные инвестиции, но учитывать «временные накопления неиспользованных прав на услуги в форме банковских вкладов». Но в книге «Промышленные колебания» (Industrial Fluctuations), p. 22) проф. Пигу определенно указывает, что такие накопления не оказывают влияния на то, что он называет «реальными сбережениями».

Единственное существенное указание проф. Пигу на то, чем, по его мнению, определяется норма процента, можно, как мне кажется, найти в его книге «Промышленные колебания»¹, где он оспаривает взгляд, будто норма процента, поскольку она определяется общими условиями спроса и предложения вещественного капитала, лежит вне сферы контроля центрального или других банков. Против этого взгляда проф. Пигу приводит следующий довод: «Когда банкиры создают дополнительные кредиты для предпринимателей, они устанавливают, в соответствии с собственными интересами (как это было объяснено в главе XIII, часть 1²), принудительный натуральный налог на публику, увеличивая таким образом поток реального капитала, доступного для них, и вызывая этим падение реальной нормы процента как по долгосрочным, так и по краткосрочным займам. Одним словом, верно, что банковская ставка по денежным займам механически связана с реальной нормой процента по долгосрочным займам, однако неверно, будто эта реальная норма процента определяется условиями, лежащими целиком вне контроля со стороны банкиров».

Мои беглые комментарии по поводу вышесказанного приведены в подстрочных примечаниях. Путаница, которую я нахожу в рассуждениях Маршалла, порождена, как мне кажется, тем, что он перенес понятие «процент», принадлежащее к денежному хозяйству, в работу, где вопрос о деньгах оставлен в стороне. «Проценту», на самом деле, совершенно нечего делать в «Началах экономической науки» Маршалла, — он принадлежит к совершенно другой сфере. Проф. Пигу, в соответствии с другими его молчаливыми допущениями, ведет нас (в «Экономике благосостояния») к выводу, что единица ожидания есть то же самое, что и единица текущих инвестиций, и что вознаграждение за ожидание есть подобие ренты, а о проценте он практически

¹ P i g o u, *Industrial Fluctuations* (1st ed.), pp. 251—253.

² В том месте, на которое проф. Пигу ссылается (указ. соч., стр. 129—134), он объясняет, насколько создание банками нового кредита увеличивает поток реального капитала, доступного для предпринимателей. Он старается вывести «из текущего кредита, предоставляемого деловым людям посредством создания кредита, текущий капитал, который был бы предоставлен по другим путем, если бы не было банков». После этого аргументация автора становится совершенно неясной. Предположим, раньше имеют доход 1 500, из которых они потребляют 500 и сберегают 1 000; акт создания кредита снижает их доход до 1 300, из которых они потребляют 500 — X и сберегают $800 + X$; тогда, заключает проф. Пигу, X представляет собой чистое увеличение капитала, сделанного доступным посредством создания кредита. Что же, предполагается, что *доход* предпринимателей раздувается на сумму, которую они *занимают* у банков (сделав приведенные выше вычитания)? Или он раздувается на сумму, скажем, 200, на которую уменьшается доход раньше? Предполагается ли в каждом случае, что они целиком сберегают всю эту сумму? Равен ли прирост инвестиций созданному кредиту минус вычеты? Или он равен X ? Весь ход доказательства, повидимому, обрывается как раз там, где он должен был бы начаться.

нигде не упоминает. И это вполне в порядке вещей. Тем не менее, эти авторы вовсе не говорят о неденежном хозяйстве (если вообще существует такое понятие). Они совершенно определенно исходят из того, что используются деньги и что функционирует банковская система. При этом норма процента едва ли играет большую роль в «Промышленных колебаниях» проф. Пигу (где в основном исследуются колебания предельной эффективности капитала) или в его «Теории безработицы» (являющейся главным образом исследованием того, чем определяются изменения в объеме занятости, предполагая, что вынужденной безработицы не существует), чем в его «Экономике благосостояния».

II

Следующее извлечение из «Начал политической экономии» дает суть рикардианской теории процента:

«Величина процента на деньги регулируется не учетным процентом банка, составляет ли он 5, 3 или 2%, а нормой прибыли, которая может быть получена путем употребления капитала и которая совершенно не зависит от количества или стоимости денег. Выдавал ли бы банк ссуды на один, десять или сто миллионов, он все равно не может на продолжительное время изменить рыночную норму процента. Банк может изменить только стоимость денег, которые он таким образом выпускает. В одном случае для ведения какого-нибудь дела может потребоваться в десять или двадцать раз больше денег, чем могло бы потребоваться в другом. Итак, требования денег, предъявляемые к банку, зависят от отношения между нормой прибыли, которую можно получить с помощью этих денег, и нормой процента, по которой банк ссужает свои деньги. Если банк взимает по своим ссудам меньший процент, чем рыночная норма его, то нет пределов той сумме, которую он мог бы таким образом ссудить, но если процент этот выше рыночной нормы, то разве только расточители и моты согласились бы занимать деньги»¹.

Это настолько ясно сказано, что может служить лучшим отправным пунктом для дискуссии, чем формулировки более поздних авторов, которые, не расставаясь в сущности с основами доктрины Рикардо, чувствуют себя тем не менее не очень уверенно и предпочитают искать выход в разных туманностях. Конечно, сказанное выше, как и всегда у Рикардо, должно пониматься в применении к длительным периодам времени и в цитированном абзаце ударение нужно сделать на словах «на продолжительное время», стоящих посреди него. Интересно теперь рассмотреть те предпосылки, которые требуются для того, чтобы вышеизложенное построение было правильным.

Снова, как это обычно бывает в построениях классической школы, требуемая предпосылка заключается в том, чтобы всегда существовала полная занятость и чтобы, если не происходит изменения в кривой предложения труда, выраженного в продукте, имелся бы только один возможный уровень занятости, соответствующий длительному равновесию. При этой предпосылке, с обычной оговоркой о прочих

¹ Ricardo, Principles of Political Economy, p. 511.

равных условиях, т. е. об отсутствии изменений в психологических склонностях и расчетах на будущее, кроме тех, которые вытекают из изменений в количестве денег, рикардианская теория была бы верна в том смысле, что при указанных предположках имелась бы только одна норма процента, совместимая с полной занятостью в течение длительного периода. Рикардо и его преемники проглядели тот факт, что даже в применении к длительному периоду объем занятости не обязательно полный, что он может изменяться и что каждой данной банковской политике соответствует иной длительный уровень занятости. Иначе говоря, существует известное число положений длительного равновесия, соответствующих различным мыслимым вариантам кредитной политики, осуществляемой органами, регулируемыми денежное обращение.

Если бы Рикардо удовлетворялся применением своей аргументации только к известному, заданному заранее количеству денег, созданных органами, регулируемыми денежное обращение, она оставалась бы правильной при допущении гибкости в денежной заработной плате. Если бы, иначе говоря, Рикардо доказывал, что независимо от того, фиксировано ли количество денег органами, регулируемыми денежное обращение, на уровне в десять миллионов или сто миллионов, это не окажет постоянного влияния на уровень нормы процента, то его вывод был бы верным. Но если под политикой органов, регулирующих денежное обращение, понимать условия, на которых они увеличивают или уменьшают количество денег, т. е. норму процента, исходя из которой они будут увеличивать или уменьшать свои активы путем изменения в объеме учета векселей или путем интервенции на фондовом рынке (а это именно Рикардо ясным образом и подразумевает в приведенной выше цитате), тогда отсюда вовсе не вытекает, будто политика органов, регулирующих денежное обращение, должна быть бесплодной или что только один вариант политики совместим с длительным равновесием, хотя действительно, в предельном случае, если бы предполагалось, что денежная заработная плата может падать безгранично перед лицом вынужденной безработицы и тщетной конкуренции между безработными в поисках работы, существовали бы только два возможных длительных уровня — полная занятость и уровень занятости, соответствующий норме процента, при которой предпочтение ликвидности становится абсолютным (в случае если занятость меньше полной). При условии гибкости денежной заработной платы количество денег как таковое действительно не окажет влияния в применении к длительному периоду. Но условия, на которых органы, регулирующие денежное обращение, изменяют количество денег, входят в экономическую схему как реальная определяющая величина.

Стоит добавить, что, как это видно из заключительной части приведенной цитаты, Рикардо проглядел возможность изменений предельной эффективности капитала в соответствии с величиной инвестиций. Но это опять-таки можно истолковать как еще один пример большей его логичности по сравнению с его преемниками. Ведь если уровень занятости и психологические склонности общества берутся за данные, то существует только одна возможная норма накопления капитала и, следовательно, только одно возможное значение предельной эффек-

тивности капитала. Рикардо являет нам пример высшего интеллектуального достижения, недоступного для более слабых умов, — он создает для себя воображаемый мир, весьма далекий от опыта, и затем последовательно действует в нем, как если бы это действительно был мир опыта. Большинство его последователей не смогли не дать вторгнуться в свои построения простому здравому смыслу, и отсюда нарушение у них логической последовательности.

III

Особая теория нормы процента была предложена проф. фон-Мизесом и заимствована у него проф. Хайеком и также как будто и проф. Робинсом, а именно, что изменения нормы процента можно отождествить с изменениями в относительных уровнях цен потребительских благ и капитальных благ¹. Откуда взят этот вывод — неясно. Повидимому, нить рассуждений такова. Путем очень уж смелого упрощения предельная эффективность капитала принимается измеряемой отношением цены предложения новых потребительских благ к цене предложения новых капитальных благ². Затем это отношение отождествляется с нормой процента. Далее подчеркивается, что падение нормы процента благоприятно для инвестиций. Отсюда заключение, что уменьшение отношения цен потребительских благ к цене капитальных благ благоприятно для инвестиций.

Этим путем устанавливается связь между ростом сбережений отдельных лиц и ростом общей суммы инвестиций. Общеизвестно, что увеличение индивидуальных сбережений вызовет падение цен потребительских благ и, весьма возможно, большее их падение, чем падение цен капитальных благ. В результате, в соответствии с вышеприведенной схемой рассуждений, произойдет снижение нормы процента, которое будет стимулировать инвестиции. Но ведь понижение предельной эффективности отдельных видов капитального имущества и связанный с этим сдвиг вниз графика предельной эффективности капитала вообще оказывает прямо противоположное влияние по сравнению с тем, которое предполагается вышеприведенными рассуждениями. Инвестиции стимулируются либо *сдвигом вверх* графика предельной эффективности, либо *понижением* нормы процента. Вследствие смещения предельной эффективности капитала с нормой процента проф. Мизес и его ученики вывернули всю аргументацию наизнанку. Яркий пример аналогичного смещения представляет и следующее место из работы

¹ L. Mises, *The Theory of Money and Credit*, p. 339 и в других местах, особенно стр. 363.

² При наличии длительного равновесия можно было бы еще подобрать такие предпосылки, при которых это утверждение было бы правильно. Но когда речь идет о ценах, господствующих в условиях кризиса, то допущение, будто предприниматель в своих расчетах предполагает эти цены постоянными, навряд ли сбивает с толку. И даже если бы предприниматели действительно так поступали, цены существующего запаса капитальных благ упали бы в той же пропорции, что и цены потребительских благ.

Элвина Гансена: «Некоторые экономисты высказывали мнение, что конечным результатом уменьшения расходов должно быть понижение уровня цен потребительских благ, по сравнению с тем, каким он был бы иначе, и что, вследствие этого, стимулы к вложениям в основной капитал уменьшились бы. Такой взгляд, однако, неправилен и основан на смешении влияния на капиталообразование, во-первых, более или менее высоких цен потребительских благ и, во-вторых, изменения нормы процента. Верно, что вследствие уменьшения расходов и увеличения сбережений цены потребительских благ были бы низки по сравнению с ценами капитальных благ. Но это означало бы в действительности более низкую норму процента, а более низкая норма процента стимулирует расширение капитальных вложений в те сферы, где при более высокой норме процента они были бы нерентабельны»¹.

¹ A. H a n s e n, *Economic Reconstruction*, p. 233.

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И ДЕЛОВЫЕ МОТИВЫ ПОБУЖДЕНИЯ
К ЛИКВИДНОСТИ**

I

Теперь мы должны подробнее развить тот анализ мотивов предпочтения ликвидности, который был предварительно намечен в главе 13. В основном предмет исследования здесь тот же, который иногда рассматривается под заголовком «Спрос на деньги». К нему тесно примыкает и то, что называют скоростью обращения денег по отношению к доходам*, ибо скорость обращения денег по отношению к доходам лишь служит мерилом той доли доходов публики, которую последняя предпочитает хранить в форме наличности, и, следовательно, возросшая скорость обращения денег по отношению к доходам является симптомом снизившегося предпочтения ликвидности. Однако это не одно и то же, поскольку отдельные лица могут осуществлять выбор между ликвидностью и неликвидностью в отношении запаса накопленных сбережений, а не в отношении дохода. И во всяком случае термин «скорость обращения денег по отношению к доходам» дезориентирует в том смысле, что создает представление, будто спрос на деньги в целом пропорционален или находится в каком-то определенном отношении ко всему доходу, между тем как такая связь существует, как мы увидим дальше, только с некоторой *долей* имеющейся у публики наличности. В результате упускается из виду та роль, которую играет норма процента.

* Income-velocity of money — термин, введенный некоторыми английскими буржуазными экономистами в попытках спасти окончательно запутавшуюся в противоречиях количественную теорию денег. Эти экономисты предлагают рассматривать количество денег в связи с общей суммой доходов населения. «Скорость обращения денег по отношению к доходам» определяется тогда делением общей суммы доходов на количество денег. Разумеется, все это чисто формалистические упражнения, нисколько не способствующие выяснению действительных закономерностей капиталистического хозяйства, поскольку буржуазная политическая экономия не в состоянии объяснить ни величину доходов разных классов общества, ни количества денег, находящихся в обращении. (*Прим. ред.*)

В моем «Трактате о деньгах» я исследовал общий спрос на деньги под рубриками: депозиты, связанные с доходами, деловые депозиты и депозиты, связанные со сбережениями. Здесь незачем повторять то, что было сказано в главе 3 «Трактата». Деньги, хранящиеся для каждой из этих трех целей, образуют, однако же, собой как бы единый бассейн, который держателю нет необходимости делить на три водонепроницаемых камеры. Они не обязательно должны быть строго разграничены между собой в его собственной голове, и одну и ту же сумму можно хранить главным образом для одной цели, но попутно и для другой. Таким образом, мы можем с полным правом (это будет, пожалуй, даже правильнее) рассматривать общий спрос человека на деньги, при данных обстоятельствах, как единое решение, хотя и являющееся сводным результатом нескольких различных мотивов.

Все же при анализе мотивов удобнее классифицировать их по известным рубрикам, из которых первая, вообще говоря, соответствует прежним рубрикам депозитов, связанных с доходами, и деловых депозитов, а две другие относятся к депозитам, связанным со сбережениями. Я кратко обрисовал их в главе 13 под наименованием соображений обращения (которые, в свою очередь, можно подразделить на соображения, связанные с доходом, и деловые соображения), соображений предосторожности и спекулятивных соображений.

1. *Соображения, связанные с доходом.* Одним из оснований для хранения денег в форме наличности является желание перекинуть мост между получением дохода и его расходом. Сила этого мотива, когда он порождает решение держать определенную сумму наличности, зависит главным образом от величины дохода и нормальной продолжительности интервала между его получением и его расходом. В этой именно связи здесь уместно понятие скорости обращения денег по отношению к доходам.

2. *Деловые соображения.* Равным образом, наличные деньги держат для того, чтобы перекинуть мост между временем, когда приходится оплачивать издержки ведения дел, и получением выручки от продажи продукции.

К этой же рубрике нужно отнести и наличные деньги, которые держат розничные торговцы, чтобы перекинуть мост между покупкой и продажей товара. Величина спроса на деньги в этой части в основном зависит от стоимости текущей продукции (и отсюда от текущего дохода) и от числа рук, через которые эта продукция проходит.

3. *Соображения предосторожности.* Еще один мотив для хранения наличных денег — это желание быть наготове на случай непредвиденных обстоятельств, требующих немедленных расходов, или на случай, если представятся непредвиденные возможности выгодных закупок, а также желание сохранить имущество, стоимость которого фиксирована в деньгах, для покрытия в последующем обязательств, также фиксированных в деньгах.

Сила мотивов всех этих трех видов будет отчасти зависеть от дешевизны и надежности способов получения наличных денег, когда они потребуются, путем временного займа, например в форме овердрафта * или чего-либо вроде этого. Нет нужды хранить бездействующие наличные деньги ради того, чтобы перебросить мост через интервал времени, если их можно без затруднений получить в момент, когда они действительно потребуются. Сила этих мотивов будет также зависеть от того, что можно назвать относительными издержками хранения наличных денег. Если наличные деньги можно удержать, только отказавшись от покупки доходного имущества, это увеличивает издержки хранения наличности и тем самым ослабляет мотивы к их хранению. Если хранение наличности обеспечивает получение процентов по текущим счетам или избавляет от уплаты комиссий по банковским операциям, это уменьшает издержки и укрепляет мотивы к такому хранению. Все это, однако, лишь второстепенные факторы, кроме случаев, когда издержки хранения наличности подвергаются сильным изменениям.

* Овердрафт — практикующаяся английскими банками форма краткосрочного кредитования, заключающаяся в том, что клиенту банка предоставляется право выдавать в определенных пределах чеки сверх остатка на текущем счете, с последующим покрытием образовавшейся задолженности банку. (*Прим. ред.*)

4. Остаются еще *спекулятивные соображения*. Они требуют более детального разбора, чем другие, во-первых, потому, что до сих пор были менее хорошо поняты, и, во-вторых, потому, что являются особенно важным передающим звеном в действии *изменения* количества денег.

В обычных условиях сумма денег, требуемая для удовлетворения потребностей обращения и потребностей предосторожности, зависит в основном от общего уровня экономической активности и от уровня денежного дохода. И именно путем воздействия на спекулятивные соображения регулирование денежного обращения (а при отсутствии регулирования — случайные изменения в количестве денег) оказывает влияние на хозяйственную систему. Величина спроса на деньги для удовлетворения других потребностей обычно не реагирует на какие-либо воздействия, помимо действительного изменения уровня экономической активности и уровня доходов. В то же время опыт показывает, что общий спрос на деньги, исходящий из спекулятивных соображений, постоянно отзывается на постепенных изменениях нормы процента, так что существует непрерывная кривая, связывающая изменение в спросе на деньги для удовлетворения спекулятивных соображений с изменениями нормы процента, вытекающими из изменений котировки ценных бумаг и долговых обязательств различных сроков.

Действительно, если бы это было не так, то «интервенция на фондовом рынке» была бы практически неосуществима. Я указывал, что опыт подтверждает наличие такой постоянной взаимосвязи, так как при обычных обстоятельствах банки всегда могут купить (или продать) ценные бумаги в обмен на наличные деньги, немного повысив (или понизив) рыночную котировку этих бумаг. При этом, чем больше то количество наличных денег, которое они имеют в виду создать (или изъять) путем покупки (или продажи) ценных бумаг и долговых обязательств, тем больше должно быть понижение (или повышение) нормы процента. Там, однако (как в Соединенных Штатах в 1933—34 гг.), где интервенция на фондовом рынке ограничивается покупкой весьма краткосрочных ценных бумаг, ее влияние будет, конечно, в основном ограничиваться нормой про-

цента по очень краткосрочным операциям, в то время как имеющая более важное значение норма процента по долгосрочным операциям остается почти незатронутой.

При рассмотрении спекулятивных соображений важно, однако, делать различие между изменениями нормы процента, вызываемыми изменениями в предложении наличных денег для удовлетворения этих спекулятивных соображений, без каких-либо изменений в функции ликвидности, и изменениями, вызванными прежде всего переменными в расчетах на будущее, затрагивающими самую функцию ликвидности. Интервенция на фондовом рынке может влиять на норму процента по обоим каналам, так как она может не только изменить количество денег, но и дать толчок к изменению расчетов на будущее, касающихся будущей политики центрального банка или правительства. Изменения в самой функции ликвидности, вызываемые появлением новых данных, побуждающих к пересмотру расчетов на будущее, часто будут прерывными и потому поведут к такой же прерывности в изменении нормы процента. Только в той мере, в какой новые данные будут по-разному истолкованы разными людьми или по-разному затронут их индивидуальные интересы, возникнут основания для роста активности на рынке ценных бумаг. Если новые сведения окажут совершенно одинаковое влияние на суждения и на запросы всех людей, то норма процента (как она отражается в котировках ценных бумаг и долговых обязательств) приспособится к новому положению без необходимости перехода ценных бумаг из одних рук в другие.

Таким образом, в простейшем случае, когда все люди одинаковы и находятся в одинаковом положении, переменна обстоятельств или расчетов на будущее не может привести к какому-либо перемещению денег. Просто норма процента изменится в такой степени, в какой это необходимо, чтобы нейтрализовать желание каждого отдельного лица, которое оно испытывало при прежней норме, изменить свой запас наличных денег под влиянием новых обстоятельств или расчетов на будущее, и поскольку каждый изменит свое представление о норме процента, могущей побудить его изменить свой запас наличных денег в совер-

шенно одинаковой степени, то сделок купли-продажи во все не последует. Каждому комплексу обстоятельств и расчетов на будущее будет соответствовать своя определенная норма процента, и никогда ни для кого не возникнет вопроса об изменении его обычного запаса наличных денег.

Как правило, однако, изменение обстоятельств или расчетов на будущее вызывает известную перетасовку в запасах денег у отдельных лиц, поскольку оно по-разному влияет на отдельных людей как ввиду различия среды, в которой они действуют, и мотивов, ради которых хранятся деньги, так и ввиду неодинакового знания и разного истолкования нового положения. Поэтому установление новой нормы процента, соответствующей новому равновесию, будет сопровождаться перераспределением запасов денег. Тем не менее, именно изменение нормы процента, а не перераспределение наличных денег заслуживает главного нашего внимания. Последнее связано с индивидуальными различиями, тогда как главный феномен — это тот, который происходит в простейшем случае. Даже и в общем случае, именно сдвиг в норме процента является обычно наиболее важной частью реакции на появление новых данных. Изменение котировки ценных бумаг происходит, как обычно говорят газеты, «вне всякой соразмерности с объемом сделок». Так оно и должно быть, поскольку люди имеют между собой гораздо больше сходства, чем различия в их реакции на новые сведения.

II

Хотя сумма наличных денег, которую отдельное лицо решает хранить для удовлетворения потребностей обращения и из соображений предосторожности, не совсем независима от резерва денег, которые оно хранит из спекулятивных соображений, все же в качестве первого приближения можно рассматривать суммы этих обоих видов наличности как в основном не зависящие друг от друга. Мы можем поэтому для целей дальнейшего анализа соответственно разделить нашу проблему.

Назовем сумму наличных денег, которую хранят для удовлетворения потребностей обращения и ради предо-

сторожности, M_1 и сумму, которую держат в спекулятивных целях, M_2 . В соответствии с этими двумя подразделениями наличных денег мы имеем две функции ликвидности: L_1 и L_2 . L_1 в основном зависит от уровня дохода, тогда как L_2 — от отношения между существующей нормой процента и состоянием расчетов на будущее. Тогда

$$M = M_1 + M_2 = L_1(Y) + L_2(r),$$

где L_1 есть функция ликвидности, соответствующая доходу Y и определяющая M_1 , а L_2 — функция ликвидности, относящаяся к норме процента r и определяющая M_2 . Отсюда вытекает необходимость рассмотрения трех вопросов: 1) отношения изменений M к Y и r ; 2) факторов, определяющих форму кривой L_1 ; 3) факторов, определяющих форму кривой L_2 .

1. Отношение изменений M к Y и r зависит прежде всего от того, каким путем происходят изменения M . Предположим, что M состоит из золотых монет и что изменения M могут иметь место только в результате роста выпуска продукции золотопромышленниками, принадлежащими к рассматриваемой нами экономической системе. В этом случае изменения M с самого начала прямо связаны с изменениями Y , поскольку новое золото поступает как чей-то доход. Точно то же условие соблюдено и тогда, если причиной изменений M является печатание денег правительством на покрытие его текущих расходов. И в этом случае новые деньги поступают как чей-то доход. Однако новый уровень дохода не будет оставаться достаточно высоким, чтобы требования на M_1 поглощали весь прирост M . Известная часть денег будет направляться на покупку ценных бумаг или других видов имущества до тех пор, пока r не упадет настолько, что вызовет рост величины M_2 и в то же самое время будет стимулировать рост Y в таком размере, что новые деньги будут поглощены либо M_2 , либо новым M_1 в соответствии с ростом Y , который произойдет в связи с падением r . Мы приходим, следовательно, к тому же самому положению, которое создается, когда выпуск новых денег происходит только в результате установления более либеральных условий банковского кредита, побуждающих отдельных лиц прода-

вать банкам долговые обязательства или ценные бумаги в обмен на новые наличные деньги.

Мы имеем, поэтому, полное право принять последний случай за типический. Можно принять, что изменение M вызывается изменением r и что после изменения r новое состояние равновесия устанавливается отчасти путем изменения M_2 и отчасти путем изменения Y , а следовательно, и M_1 . Распределение прироста наличности между M_1 и M_2 в новом положении равновесия будет зависеть от реакции инвестиций на уменьшение нормы процента и реакции величины дохода на увеличение инвестиций¹. Поскольку Y отчасти зависит от r , необходимо, чтобы данное изменение M вызвало настолько значительное изменение r , при котором изменения M_1 и M_2 соответствовали бы в совокупности изменению M .

2. Не всегда вопрос ставился достаточно ясно — определяется ли скорость обращения денег по отношению к доходам как отношение Y к M или как отношение Y к M_1 . Я предлагаю принять ее во втором смысле. Следовательно, если V есть скорость обращения денег по отношению к доходам, то:

$$L_1(Y) = \frac{Y}{V} = M_1.$$

Нет оснований, конечно, полагать, что V является величиной постоянной. Ее значение будет зависеть от характера банковской и промышленной организации, от социальных привычек, от распределения дохода между различными классами и от издержек хранения праздно лежащих денег. Тем не менее, если иметь в виду короткий период времени и не предполагать серьезных изменений какого-либо из этих факторов, то мы можем рассматривать V как довольно постоянную величину.

3. Наконец, встает вопрос об отношении M_2 к r . Мы видели в главе 13, что *неуверенность* в отношении будущих изменений нормы процента является единственным понятным объяснением предпочтения ликвидности типа L_2 , ведущего к хранению наличности M_2 . Отсюда вытекает,

¹ Выяснение вопроса о том, как определится характер нового равновесия, следует отложить до книги V.

что данная величина M_2 не обязательно должна стоять в определенной количественной связи с данной нормой процента r . Вопрос не в *абсолютной* величине r , а в степени, в какой этот уровень отличается от того, что считается вполне *надежной* величиной при принятых расчетах вероятности. Тем не менее есть два основания, по которым следует ожидать, что при каждом данном состоянии расчетов на будущее падение r будет сочетаться с увеличением M_2 . Во-первых, если общераспространенное мнение насчет того, что является надежным уровнем r , не меняется, каждое уменьшение r уменьшает рыночную норму по сравнению с «надежной» нормой и поэтому увеличивает риск расставания с ликвидностью. Во-вторых, каждое понижение r уменьшает текущие доходы от расставания с ликвидностью, являющиеся как бы страховым вознаграждением, компенсирующим риск потери по счету капитала, на сумму, равную разности между *квадратом* старой нормы процента и новой. Когда, например, норма процента по долгосрочным кредитам составляет 4%, то предпочтительнее пожертвовать ликвидностью, если только по всему расчету вероятностей нет оснований опасаться, что норма процента по долгосрочным кредитам будет сама повышаться быстрее, чем на 4%, т. е. больше, чем на 0,16% в год к первоначальной сумме. Если, однако, норма процента уже теперь составляет только 2%, текущий доход будет компенсировать увеличение ее всего лишь только на 0,04% в год. В этом, повидимому, и заключается главное препятствие к падению нормы процента до очень низкого уровня. Поскольку нет причин полагать, что будущий опыт будет резко отличаться от прежнего, то при норме процента по долгосрочным кредитам, скажем, в 2% остается гораздо больше опасений, чем надежд, а текущий доход в этом случае достаточен только для того, чтобы нейтрализовать очень скромную меру опасений.

Из всего этого видно, что норма процента есть феномен в высшей степени психологический. В книге V мы увидим, что она не может находиться в равновесии на уровне *ниже* того, который соответствует полной занятости, потому что при таком уровне возникло бы состояние подлинной инфляции, и в результате M_1 поглощало бы все более возра-

стающее количество наличности. Но при уровне *выше* того, который соответствует полной занятости, рыночная норма процента по долгосрочным кредитам будет зависеть не только от текущей политики органов, регулирующих денежное обращение, но также и от господствующих на рынке предположений об их будущей политике. Органы, регулирующие денежное обращение, легко воздействуют на норму процента по краткосрочным кредитам, потому что не трудно создать убеждение в том, что их политика не подвергнется изменениям в очень близком будущем, а также и потому, что возможный убыток незначителен по сравнению с текущим доходом (если только сам этот доход не приближается к нулю). Но норма процента по долгосрочным кредитам может оказаться неподатливой, если она уже упала до уровня, который в свете прошлого опыта и нынешних представлений о будущей денежной политике считается влиятельными кругами рынка «ненадежным». Например, в стране, привязанной к международному золотому стандарту, на норму процента более низкую, чем в какой-либо другой стране, будут смотреть с естественным недоверием; однако внутренняя норма процента, подтянутая до паритета с наивысшей нормой (после скидки за риск), существующей в какой-либо стране, принадлежащей к международной системе, может быть много выше, чем это совместимо с полной занятостью внутри своей страны.

Таким образом, денежная политика, направленная на существенное снижение нормы процента по долгосрочным кредитам, если она расценивается общественным мнением как эксперимент или считается легко подверженной изменениям, может и не дать никаких результатов, так как M_2 может почти безгранично расти в ответ на сокращение r ниже известного уровня. Но та же политика может оказаться весьма успешной, если она расценивается общественным мнением как обоснованная, практически целесообразная и соответствующая общественным интересам, если она основывается на устойчивых убеждениях и проводится властью, смены которой нет оснований ожидать.

Еще точнее, вероятно, было бы назвать норму процента не в высшей степени психологическим феноменом, а

феноменом в высшей степени условным. Ее действительная величина зависит, главным образом, от господствующего взгляда на ее ожидаемую величину. *Любой* уровень процента, в отношении которого существует достаточное убеждение, что он *вероятно* будет длительным, действительно *будет* длительным, хотя и подверженным в обществе, где происходят изменения, колебаниям по разного рода причинам вокруг ожидаемого нормального уровня. В частности, когда M_1 растет быстрее, чем M , норма процента тоже будет расти и *vice versa*. Но она может колебаться в течение целых десятилетий вокруг уровня, который хронически слишком высок для полной занятости, в особенности, если превалирует убеждение, что норма процента регулируется сама собой и если поэтому условный уровень принимается за коренящийся в гораздо более глубоких основаниях, чем простая условность, а отставание занятости от оптимального уровня никак не ассоциируется в представлении широкой публики или государственных властей с преобладанием неподходящего интервала процентных ставок.

Теперь читатель сам может оценить трудности, мешающие поддержанию эффективного спроса на уровне, достаточно высоком для обеспечения полной занятости, трудности, проистекающие из сочетания условной и весьма стабильной нормы процента по долгосрочным кредитам с переменчивой и крайне неустойчивой предельной эффективностью капитала.

Некоторым утешением может, однако, служить надежда, что поскольку условность не основывается на твердом знании, она не будет всегда чрезмерно неподатливой по отношению к мероприятиям органов, регулирующих денежное обращение, если только эти мероприятия будут отличаться хоть какой-нибудь степенью постоянства и настойчивости. Общественное мнение может довольно быстро свыкнуться с небольшим понижением нормы процента, и условные представления о будущем могут тоже соответственно измениться. А это подготовит путь для дальнейшего движения — по крайней мере до известного предела. Интересный пример дает падение нормы процента по долгосрочным кредитам в Великобритании

после ее отхода от золотого стандарта. Крупные сдвиги были осуществлены путем серии скачков, по мере того как функция ликвидности у публики, привыкающей к каждому последовательному понижению, оказывалась готовой снова реагировать на новое побуждение, вытекающее из новых фактов или мероприятий властей.

III

Вышесказанное можно подытожить в виде следующего положения: при каждом данном состоянии расчетов на будущее публика проявляет потенциальную склонность к хранению определенной суммы денег сверх того, что нужно, исходя из потребностей обращения или соображений предосторожности. Эта склонность будет реализовываться в действительном хранении запасов наличных денег в определенной степени, зависящей от тех условий, на которых органы, регулирующие денежное обращение, желают создавать наличные деньги. Указанная потенциальная склонность выражается функцией ликвидности L_2 .

В зависимости от количества денег, созданного органами, регулирующими денежное обращение, определится, при прочих равных условиях, норма процента или, точнее, комплекс норм процентов по займам разных сроков. То же самое, впрочем, можно было бы сказать и о любом другом факторе хозяйственной системы, взятом отдельно. Поэтому данный анализ окажется полезным и имеющим значение только в той степени, в какой существует прямая и определенная связь между изменениями количества денег и изменениями нормы процента. Наше предположение, что такая особая связь существует, основано на том факте, что, вообще говоря, банковская система и органы, регулирующие денежное обращение, ведут операции с деньгами и долговыми обязательствами, а не с каким-либо реальным имуществом или предметами потребления. Если бы органы, регулирующие денежное обращение, готовы были продавать и покупать на определенных условиях долговые обязательства всех сроков, или, еще лучше, если бы они были готовы вести операции с долговыми обязательствами различной степени риска, связь между комплексом норм процентов и количеством денег была

бы прямой. Комплекс норм процентов был бы тогда просто выражением тех условий, на которых банковская система готова приобретать или продавать долговые обязательства, а количество денег было бы суммой, которая осела во владении отдельных лиц — тех, кто, учтя все относящиеся сюда обстоятельства, предпочел сохранить контроль над ликвидной наличностью вместо того, чтобы расстаться с ним в обмен за долговые обязательства на условиях, определенных рыночной нормой процента. Возможно, что установление центральным банком комплекса условий для покупки и продажи по объявленным ценам надежных обязательств всех сроков, вместо установления банковской учетной ставки только по краткосрочным векселям, было бы наиболее важным практическим улучшением техники регулирования денежного обращения.

В настоящее время, однако, на практике степень, в которой цена долговых обязательств, фиксированная банками, является «эффективной» на рынке, в том смысле, что она определяет действительную рыночную цену, неодинакова в разных системах. Иногда эта цена более эффективна для сделок в одном направлении, чем в другом, т. е. это значит, что банковская система может покупать по известной цене долговые обязательства, но не обязательно продавать их по цене, близкой к их покупной цене, — так чтобы разница не превышала обычной биржевой комиссии, хотя нет никаких причин, почему бы не сделать цену эффективной в обоих направлениях с помощью интервенции на фондовом рынке. Имеется и еще более важное ограничение, вытекающее из того, что органы, регулирующие денежное обращение, как правило, не проявляют одинаковой склонности к операциям с долговыми обязательствами всех сроков. Органы, регулирующие денежное обращение, на практике часто ограничиваются операциями с краткосрочными векселями, предоставляя установление цены долгосрочных обязательств запоздалому и несовершенному влиянию цены краткосрочных векселей, хотя и здесь не видно никаких оснований, почему это должно быть так. Там, где действуют эти ограничения, степень прямой связи между нормой процента и количеством денег соответствующим образом модифи-

цируется. В Великобритании сфера намеренного контроля, повидимому, расширяется. Но, применяя изложенную теорию к какому-либо отдельному случаю, необходимо учитывать особенности методов, которыми фактически пользуются органы, регулирующие денежное обращение. Если эти органы ведут операции только с краткосрочными векселями, то необходимо рассмотреть, какое влияние цена краткосрочных векселей — нынешняя и перспективная — оказывает на долговые обязательства более длительных сроков.

Итак, возможности для органов, регулирующих денежное обращение, устанавливать определенный комплекс норм процентов по долговым обязательствам различных сроков и степени риска известным образом ограничены. Можно суммировать эти ограничения следующим образом:

1. Есть ограничения, возникающие из собственной практики этих органов, поскольку они ведут операции только с долговыми обязательствами определенного типа.

2. Не исключено, по указанным выше причинам, что после падения нормы процента до известного уровня предпочтение ликвидности может сделаться практически абсолютным в том смысле, что почти каждый предпочтет наличные деньги держанию долговых обязательств, приносящих такой низкий процент. В этом случае органы, регулирующие денежное обращение, могли бы вовсе потерять эффективный контроль над нормой процента. Но хотя этот предельный случай может приобрести важное практическое значение в будущем, до настоящего времени я не знаю ни одного подобного примера. В сущности для практической проверки последствий такого положения не было особых возможностей, так как органы, регулирующие денежное обращение, не желали смело вмешиваться в операции с долгосрочными долговыми обязательствами. Более того, если бы создалось такое положение, это значило бы, что правительственные органы сами могли бы, при посредстве банковской системы, занимать деньги в неограниченном размере из номинального процента.

3. Наиболее поразительные случаи полного крушения стабильности нормы процента вследствие того, что функция ликвидности принимала в одном или другом направ-

лении форму совершенно горизонтальной линии, имели место при наличии каких-либо особо ненормальных условий. В России и Центральной Европе после войны (т. е. после первой мировой войны. — Прим. ред.) наблюдался денежный кризис или бегство от денег, когда никого нельзя было побудить хранить деньги или долговые обязательства какого бы то ни было срока. Даже высокая и растущая норма процента не поспевала за предельной эффективностью капитала (особенно в форме запаса ликвидных товаров), поскольку ожидалось еще большее падение ценности денег. Наоборот, в Соединенных Штатах в некоторые моменты 1932 г. налицо был кризис иного рода — финансовый кризис или кризис ликвидности, когда почти никого нельзя было побудить расстаться с наличными деньгами на разумных условиях.

4. Имеются, наконец, трудности, рассмотренные в § 4 главы 11, на стр. 136—137, мешающие снижению эффективной нормы процента ниже определенного уровня, трудности, которые могут приобрести важное значение в период господства низкого процента. Речь идет о посреднических издержках на пути между заемщиком и конечным займодавцем и накидке на риск, особенно на риск, связанный с моральной оценкой заемщика, требуемой кредитором сверх чистой нормы процента. Со снижением чистой нормы процента накидки на издержки и на риск вовсе не уменьшаются *pari passu*. Поэтому процент, который должен платить типичный заемщик, может снижаться медленнее, чем чистая норма процента, и его не удастся снизить обычными банковскими и финансовыми методами ниже некоего минимального уровня. Это особенно важно, если риск, связанный с моральной оценкой заемщика, расценивается высоко. Ведь если риск этого рода порождается сомнением кредитора в честности заемщика, то для заемщика, не имеющего в виду поступить бесчестно, нет ничего, что оправдывало бы повышенные расходы по кредиту. Все это имеет большое значение и для краткосрочных кредитов (например, банковских ссуд), расходы по которым велики, — банк может взимать со своих клиентов 1,5—2%, если даже чистая норма процента для займодавца равна нулю.

IV

Предвосхищая мысли, которые, собственно, относятся к главе 21, интересно уже на этой стадии коротко отметить отношение вышесказанного к количественной теории денег.

В статическом обществе или в обществе, в котором по какой-либо другой причине никто не испытывает неуверенности по отношению к будущей норме процента, функция ликвидности L_2 , или склонность к держанию наличных денег (как еще можно ее назвать), всегда будет в состоянии равновесия равна нулю. Отсюда в состоянии равновесия $M_2 = 0$, а $M = M_1$; следовательно, всякое изменение M вызовет изменение нормы процента, пока доход не достигнет уровня, при котором изменение M_1 будет равно исходному изменению M . Далее $M_1 V = Y$, где V — скорость обращения денег по отношению к доходам, как она определена выше, и Y — общий доход. Таким образом, если практически возможно измерить количество O и цену P текущей продукции, то мы будем иметь $Y = OP$, и поэтому $MV = OP$. А это и есть количественная теория денег в ее традиционной форме¹.

Большой недостаток количественной теории, с точки зрения применения ее к реальному миру, заключается в том, что она не делает различия между изменением цен, являющимся функцией изменения размеров продукции, и изменением цен, являющимся функцией изменений единицы заработной платы². Этот пробел, возможно, объясняется допущением, будто не существует склонности к хранению наличных денег и будто всегда существует полная занятость. Действительно при таких условиях O является постоянной величиной, а M_2 равно нулю, и отсюда вытекает, что если можно принять V также за величину постоянную, то единица заработной платы и уровень цен будут прямо пропорциональны количеству денег.

¹ Если бы мы определили V не как равную Y/M_1 , но как равную Y/M , тогда количественная теория сводится к простому тригоному, который при всех обстоятельствах остается верным, хотя и не имеет никакого значения.

² Этот пункт будет далее развернут в главе 21.

НЕКОТОРЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ О ПРИРОДЕ КАПИТАЛА

I

Акт индивидуального сбережения означает, если можно так выразиться, решение сегодня не обедать. Но он не означает решения пообедать или купить пару башмаков через неделю или через год или вообще потребить определенную вещь в определенный день. Таким образом, этот акт оказывает депрессивное влияние на деятельность по приготовлению сегодняшних обедов, но вовсе не стимулирует при этом деятельности по подготовке к каким-либо будущим актам потребления. Это не есть замена нынешнего потребительского спроса будущим потребительским спросом, а есть чистый вычет из нынешнего спроса. Более того, расчеты на будущее в такой большой мере основываются на текущем опыте, что сокращение нынешнего потребления может оказать депрессивное влияние и на будущее потребление. В результате акт сбережения не только приводит к снижению цены потребительских благ, оставляя незатронутой предельную эффективность существующего капитала, но может в действительности привести и к снижению последней. В этом случае он может сократить нынешний спрос на капитальные блага так же, как и нынешний спрос на потребительские товары.

Если бы сбережение состояло не только в воздержании от нынешнего потребления, но одновременно и в определенном заказе на будущее потребление, результат мог бы быть совершенно другим. Тогда расчеты на получение определенной будущей выгоды от инвестиций улучшились бы, и ресурсы, высвобожденные из приготовления предметов нынешнего потребления, могли бы быть обращены на подготовку будущего потребления. Но даже и в этом случае ресурсы, таким образом использованные, не обязательно были бы *равны* по своей величине высвобожденным ресурсам. Период времени, на который желательно отсрочить потребление, может требовать применения столь неудобных «окольных» методов производства, что эффективность его будет значительно ниже текущей нормы

процента, и поэтому благоприятное влияние заблаговременных заказов на инвестиции проявится не сразу, а лишь спустя некоторое время, так что *немедленный* эффект сбережения будет все-таки неблагоприятным для уровня занятости. Как бы то ни было, однако, индивидуальное решение сберечь никогда не означает выдачи какого-либо определенного предварительного заказа на будущее потребление, а лишь аннулирование нынешнего заказа. Поскольку расчеты на будущее потребление являются единственным *raison d'être* для занятости, нет ничего парадоксального в выводе, что уменьшение склонности к потреблению оказывает, при прочих равных условиях, депрессивное влияние на занятость.

Трудности порождаются, следовательно, тем, что акт сбережения не означает замены настоящего потребления каким-либо другим определенным добавочным потреблением, которое потребовало бы для своей подготовки такой же экономической активности в настоящем, какая нужна была бы в связи с нынешним потреблением, соответствующим по своей величине сбереженной сумме. Акт сбережения предполагает желание обладать «богатством» как таковым, т. е. потенциальной возможностью потребить неопределенные предметы в неопределенном будущем. Абсурдное, хотя и почти общепринятое мнение, что акт индивидуального сбережения так же благоприятен для эффективного спроса, как и акт индивидуального потребления, питалось ошибочным представлением, более правдоподобным, чем названный вывод из него, будто растущее желание обладать богатством — это в общем то же самое, что и растущее желание обладать инвестициями, и что оно поэтому создает, путем увеличения спроса на инвестиции, стимул к производству капитальных благ. Получалось, таким образом, что индивидуальное сбережение в такой же мере вызывает текущие инвестиции, в какой уменьшается текущее потребление.

Это заблуждение труднее всего изгнать из умов. Оно проистекает из взгляда, будто собственнику богатства нужно капитальное имущество *как таковое*, тогда как в действительности его интересует *перспективная выгода* от этого имущества. Перспективная же выгода целиком

зависит от расчетов на будущий эффективный спрос в связи с будущими условиями предложения. Если поэтому акт сбережения ни в чем не улучшает перспективной выгоды, он не может стимулировать инвестиции. Кроме того, чтобы индивидуальный сберегатель мог стать собственником богатства, не обязательно должно производиться, для его удовлетворения, новое капитальное имущество. Сам по себе акт сбережения со стороны одного лица, будучи, как мы показали выше, *двусторонней* транзакцией, заставляет кого-то другого передать первому известный объект богатства — старый или новый. Каждый акт сбережения влечет с собой неизбежную «вынужденную» передачу богатства тому, кто сберегает, хотя этот последний может в свою очередь пострадать от сбережения других людей. Но этот переход богатства из рук в руки не требует создания нового богатства. На деле, как мы видели, он может даже мешать его созданию. Создание нового богатства целиком зависит от того, достигнет ли перспективная выгода от этого нового богатства определенного уровня, устанавливаемого текущей нормой процента. Перспективная выгода от предельной новой инвестиции не увеличивается от того, что кто-то желает увеличить свое богатство, ибо она зависит от ожидания спроса на определенные предметы в определенное время.

Мы не уйдем от этого вывода и ссылаясь на то, что владелец богатства желает получить не заданную заранее перспективную выгоду, а наивысшую возможную перспективную выгоду и что усиление желания обладать богатством уменьшает перспективную выгоду, которой новые инвесторы должны удовлетвориться. При таком рассуждении упускается из виду тот факт, что владение реальным капитальным имуществом всегда можно заменить владением деньгами и долговыми обязательствами и что поэтому перспективная выгода, которой довольствуются новые инвесторы, не может упасть ниже уровня, устанавливаемого текущей нормой процента. А текущая норма процента зависит, как мы видели, не только от напряженности желания обладать богатством, но и от напряженности желания иметь его именно в ликвидной или неликвидной форме, в связи с отношением между размерами предложения

богатства в одной и в другой форме. Если читатель все еще продолжает недоумевать, пусть он спросит себя, почему при неизменном количестве денег новый акт сбережения должен был бы уменьшить сумму, которую хотят хранить в ликвидной форме при существующей норме процента.

Некоторые еще более сложные затруднения, могущие возникнуть при попытке проникнуть еще глубже во все эти «отчего» и «почему», будут рассмотрены в следующей главе.

II

О капитале гораздо лучше говорить, что он приносит в течение периода его существования выгоду сверх его первоначальной стоимости, чем называть его *производительным*. Единственное основание, по которому имущество дает возможность получать в течение всего срока его службы выгоду, превышающую по своей общей величине первоначальную его цену предложения, состоит в том, что оно является *редким*. Редким же оно остается ввиду конкуренции со стороны процента на деньги. Если капитал станет менее редким, то избыточная выгода уменьшится, хотя капитал не станет менее производительным, по крайней мере в физическом смысле.

Мне поэтому больше по душе доклассическая доктрина, в согласии с которой все *производится трудом* при помощи того, что принято было называть искусством, а ныне называют техникой, естественных ресурсов, свободных от ренты или обложенных рентой в зависимости от степени их редкости или изобилия, и результатов прошлого труда, воплощенного в имуществе, цена которого тоже зависит от редкости или изобилия. Предпочтительно рассматривать труд, со включением, конечно, личных услуг предпринимателя и его помощников, как единственный фактор производства, действующий при наличии определенной техники, естественных ресурсов, средств производства и эффективного спроса. Отчасти этим объясняется, почему мы могли принять единицу труда в качестве единственной физической единицы, которая нужна в нашей экономической системе, помимо единиц денег и времени.

Верно, что некоторые длительные или «окольные» процессы технически эффективны. Но так же дело обстоит и с некоторыми быстрыми процессами. Длительные процессы не потому технически эффективны, что они длительны. Некоторые, вероятно, даже большинство длительных процессов должны быть технически весьма неэффективными, с учетом таких факторов, как порча или износ с течением времени¹. При данных ресурсах рабочей силы существует определенная граница для количества труда, которое с выгодой может быть использовано в «окольных» процессах. Независимо от всяких прочих соображений должна существовать надлежащая пропорция между количеством труда, занятого в производстве машин, и количеством труда, занятого в их эксплуатации. Конечная величина создаваемой *стоимости* не будет безгранично увеличиваться по отношению к количеству занятого труда по мере того, как применяемые процессы становятся все более и более «окольными», если даже их техническая эффективность продолжает расти. Только если желание отсрочить потребление было бы настолько сильным, что полная занятость потребовала бы такого большого объема инвестиций, при котором предельная эффективность капитала стала бы величиной отрицательной, процесс мог бы стать выгодным просто потому, что является затяжным. В этих условиях мы использовали бы технически *неэффективные* процессы, лишь бы только они были затяжными, чтобы выгода от отсрочки выпуска продукции перевешивала их неэффективность. Мы имели бы тогда ситуацию, при которой нужно было бы сделать достаточно редкими *короткие* процессы, так чтобы их техническая эффективность перевешивала невыгоды скорой поставки их продукции. Правильная теория должна быть поэтому обратимой, чтобы она объясняла случаи предельной эффективности капитала, соответствующие и положительной и отрицательной норме процента. По моему мнению, только теория редкости, как она развита выше, пригодна для этого.

Далее, имеется ведь целый ряд оснований, по которым различные виды услуг и средств производства редки и

¹ См. замечания Маршалла по поводу Бем-Баверка. Marshall, Principles, p. 583.

поэтому дороги по отношению к количеству затрачиваемого труда. Например, работа в обстановке зловония требует повышенного вознаграждения, потому что иначе в такой обстановке никто не станет работать. То же относится и к опасным работам. Но мы ведь не выдумываем теорию производительности зловонных или опасных процессов как таковых. Короче говоря, не всякая работа выполняется в одинаково приятной обстановке, а условия равновесия требуют того, чтобы предметы, производимые в менее приятных условиях (характеризуемых, например, зловонием, опасностью или длительным производственным циклом), оставались достаточно редкими и тем самым более дорогими. Но если затяжка времени становится благоприятным сопутствующим обстоятельством (что вполне возможно и уже сейчас правильно для многих отдельных случаев), тогда, как я сказал выше, именно быстрые процессы должны поддерживаться достаточно редкими.

При данной оптимальной величине «окольности» мы будем, конечно, выбирать наиболее эффективные «окольные» процессы, которые можно найти для требуемого комплекса. Но сама эта оптимальная величина должна быть такова, чтобы обеспечить удовлетворение той доли потребительского спроса, которую желательно отсрочить, как раз к нужному времени. Иными словами, в оптимальных условиях производство должно быть так организовано, чтобы оно было наиболее эффективно, насколько это совместимо с поставкой продукции именно в то время, когда, как ожидается, потребительский спрос вступит в силу. Нет смысла производить для поставки в другое время, если даже, изменяя дату поставки, можно увеличить физический объем продукции, разве только, так сказать, перспектива более обильной пищи побудит потребителя ускорить или отодвинуть час обеда. Но если ожидается, что потребитель, разузнав о всех блюдах, которые войдут в состав меню, в зависимости от того, когда будет установлен час обеда, решит все-таки обедать в 8 часов, тогда дело повара — приготовить самый лучший обед, какой можно к данному часу, независимо от того, какое время — 7.30, 8 или 8.30 — было бы для него удобнее, если бы передвижка часа обеда в ту или иную сторону не имела значения и задача повара

состояла бы только в приготовлении наилучшего обеда. В одних фазах развития общества, может быть, можно было бы получить физически лучшие обеды, если бы обедать попозже. Но столь же возможно, что в других фазах можно было бы получить лучший обед, если бы обедать пораньше. Наша теория должна, как я сказал выше, быть одинаково применимой к обоим случаям.

При норме процента, равной нулю, для каждого предмета существовал бы оптимальный промежуток времени между средней датой запуска в производство и датой потребления, при котором издержки по труду были бы минимальными. Более короткий процесс производства был бы менее эффективным технически, а более длительный процесс был бы менее эффективным из-за издержек складского хранения и порчи продукции. Если же, однако, норма процента больше нуля, вводится еще один элемент издержек, растущий вместе с продолжительностью процесса, вследствие чего оптимальный промежуток времени сокращается и текущий запуск в производство для обеспечения последующих поставок предмета должен сокращаться до тех пор, пока перспективная цена не увеличится настолько, чтобы покрыть издержки, возросшие и вследствие начисления процента и ввиду сниженной эффективности более быстрого метода производства. Если же норма процента упала бы ниже нуля (предполагая, что это технически возможно), тогда результат должен был бы быть прямо противоположным. При данном перспективном потребительском спросе запуск в производство сегодня должен был бы, так сказать, конкурировать с запуском в производство в более позднюю дату. Вследствие этого текущий запуск в производство окупался бы только в том случае, если бы большая дешевизна более позднего производства, по сравнению с производством теперь, ввиду большей технической эффективности или ожидаемых изменений в цене, была недостаточна, чтобы перекрыть меньший доход от отрицательного процента. Для огромного большинства предметов это предполагало бы высокую техническую *неэффективность* запуска в производство сколько-нибудь задолго до наступления даты их перспективного потребления. Таким образом, если даже норма процента равна нулю, суще-

ствуют узкие пределы для той доли перспективного потребительского спроса, покрытие которого выгодно начать обеспечивать заранее, а по мере того как норма процента растет, доля перспективного потребительского спроса, для покрытия которой выгодно производить уже сегодня, падает *pari passu*.

III

Мы видели, что капитал в применении к длительным периодам должен быть достаточно редким, так чтобы его предельная эффективность по меньшей мере была равна определяемой психологическими и общественными условиями норме процента за время его службы. Что означало бы это для общества, располагающего таким большим капиталом, что его предельная эффективность была бы равна нулю, превращаясь при какой-либо дальнейшей инвестиции в отрицательную величину, если бы при этом названное общество имело такую денежную систему, при которой деньги могут храниться с незначительными издержками и с гарантией их ценности, и, следовательно, процент не может быть отрицательным, и если, наконец, это общество в условиях полной занятости расположено было бы к сбережению?

Если при таких обстоятельствах мы отправляемся от состояния полной занятости, то предприниматели неизбежно будут нести убытки, если они будут продолжать предлагать занятость, достаточную для использования всего существующего запаса капитала. Отсюда следует, что запас капитала и уровень занятости должны будут падать до тех пор, пока общество не обеднеет настолько, так как общая величина сбережения превратится в нуль, так как сбережения отдельных лиц или групп будут уравновешены отрицательными сбережениями других лиц и групп. Таким образом, в предполагаемом нами обществе положение равновесия в условиях *laissez-faire* будет таким, при котором занятость достаточно низка, а уровень жизни достаточно жалок, чтобы сбережения были сведены к нулю. По всей вероятности вокруг такого положения равновесия будут происходить циклические колебания. Если при всех этих условиях будет оставаться

место для известной неуверенности в будущем, то предельная эффективность капитала будет порой подниматься выше нуля, вызывая «бум», и зато в последующем «кризисе» запас капитала может на некоторое время упасть ниже уровня, при котором его длительная предельная эффективность равнялась бы нулю. Если же предположить правильное предвидение, тогда запас капитала, соответствующий уровню равновесия, т. е. такой, предельная эффективность которого будет точно равна нулю, будет, конечно, меньшим по сравнению с запасом, отвечающим полной занятости всех наличных рабочих, ибо это будут те средства производства, которые соответствуют размеру безработицы, необходимому для того, чтобы сбережения были равны нулю.

Единственное другое возможное положение равновесия было бы такое, при котором запас капитала, достаточно большой, чтобы его предельная эффективность равнялась нулю, представлял бы одновременно сумму богатства, достаточную для полного насыщения потребностей всей публики в создании известного резерва на будущее, даже при наличии полной занятости и в условиях, когда нельзя получить никакой премии в виде процента. Было бы, однако, маловероятным совпадением, если бы склонность к сбережению в условиях полной занятости оказалась насыщенной как раз в точке, в которой запас капитала достигает уровня, где его предельная эффективность равна нулю. Если бы поэтому эта более благоприятная возможность пришла на выручку, то эффект ее, вероятно, проявился бы не в той точке, где процент исчезает вовсе, а в некоторой предшествующей точке, лежащей на линии постепенного понижения нормы процента.

До сих пор мы предполагали наличие такой обстановки, при которой норма процента не может стать отрицательной, поскольку издержки хранения денег ничтожны. На деле существуют такие социальные и психологические факторы, которые ставят пределы практически возможного снижения нормы процента, на уровне много выше нуля. Комиссионные издержки по заключению займов и неуверенность относительно будущей нормы процента, — о чем мы говорили выше, — устанавливают

нижний предел, который в нынешних условиях составляет для долгосрочных кредитов примерно 2—2,5%. Если это правильно, то неприятные последствия роста запаса богатства в условиях, когда норма процента не способна при сохранении режима *laissez-faire* упасть ниже указанного уровня, могут вскоре реализоваться на практике. При этом если минимальный уровень, до которого практически можно снизить норму процента, заметно выше нуля, то еще менее вероятно, что удастся насытить совокупное желание аккумулировать богатство, раньше чем норма процента упадет до минимального уровня.

Послевоенный опыт (т. е. после первой мировой войны. — *Прим. ред.*) Великобритании и Соединенных Штатов показывает действительные примеры того, как аккумуляция богатства, — настолько значительная, что предельная эффективность этого богатства падает быстрее, чем может снижаться в существующей социальной и психологической обстановке норма процента, — мешает в условиях сохранения в основном режима *laissez-faire* установлению разумного уровня занятости и такого уровня жизни, который может быть обеспечен техническими условиями производства.

Отсюда следует, что из двух одинаковых обществ, располагающих одной и той же техникой, но разными запасами капитала, общество с менее крупным запасом капитала может в течение известного времени пользоваться более высоким уровнем жизни, чем общество с более крупным запасом капитала. Когда же, как это должно произойти в конечном счете, бедное общество догонит богатое, оба они разделят участь Мидаса. Этот малообнадёживающий вывод основывается, конечно, на предположении, что склонность к потреблению и норма процента не регулируются сознательно в общественных интересах, а оставляются главным образом на волю *laissez-faire*.

Если — по какой бы то ни было причине — норма процента не может падать так же быстро, как падала бы предельная эффективность капитала в связи с накоплением в том масштабе, который соответствовал бы стремлению общества к сбережению при норме процента,

равной предельной эффективности капитала в условиях полной занятости, тогда желание хранить богатство даже в форме такого имущества, которое фактически не приносит никакой экономической выгоды, все же увеличит экономическое благосостояние./ До тех пор пока миллионеры находят для себя удовольствие в постройке гигантских особняков, где они содержат свою плоть при жизни, и пирамид, чтобы укрыть ее там после смерти, или, каюсь в грехах, сооружают соборы, или одаривают монастыри и миссионеров, конфликт между изобилием капитала и изобилием продукции может быть отсрочен. «Рытье ям в земле», оплачиваемое за счет сбережений, в этих условиях увеличит не только занятость, но и реальный национальный доход, состоящий из полезных товаров и услуг. Нельзя, однако, допустить, чтобы разумное общество согласилось оставаться в зависимости от случайных и часто разорительных паллиативов, раз только мы поймем, от чего в действительности зависит эффективный спрос.

IV

Допустим, что приняты меры к тому, чтобы норма процента была совместима с масштабом инвестиций, соответствующим полной занятости. Допустим, далее, что как уравнивающий фактор выступают государственные мероприятия, имеющие целью обеспечить такие условия роста средств производства, когда приближение к уровню насыщения происходило бы темпами, не возлагающими непропорционально тяжелого бремени на уровень жизни нынешнего поколения.

При таких предпосылках, я полагаю, что налаженное общество, которое обладает современными техническими средствами и население которого не растет быстро, оказалось бы в состоянии снизить предельную эффективность капитала, соответствующую состоянию равновесия, приблизительно до нуля в течение одного поколения. Этим самым была бы достигнута обстановка, представляющая собой нечто подобное стационарному обществу, где сдвиги и прогресс могут вытекать только из изменений в технике, вкусах, численности населения и в

установлениях, где продукты использования капитала продавались бы по ценам, пропорциональным воплощенному в них труду, и т. д., на основе тех же самых принципов, которые определяют цены потребительских товаров, в состав которых капитальные затраты входят в незначительной доле.

Если я прав, полагая, что сравнительно легко создать капитальные блага в таком изобилии, чтобы предельная эффективность капитала была равна нулю, это могло бы стать наиболее благоразумным методом постепенного избавления от многих отталкивающих черт капитализма. Стоит немного подумать, чтобы понять, какие огромные социальные изменения произошли бы в результате постепенного исчезновения нормы прибыли на накопленное богатство. Каждый мог бы и при этих условиях свободно накапливать свой заработанный доход, имея в виду израсходовать его позднее. Но сделанное им накопление не росло бы. Он находился бы просто в положении Попоатца*, который, удалившись от дел, перевез сундук с гинейми к себе на виллу в Туикенхем и, доставая эти гиней, покрывал по мере надобности свои расходы.

Хотя рантье и исчезли бы, но оставалось бы поле деятельности для предпринимательства и дальновидности в оценке перспективных выгод, мнения о которых все еще могли бы расходиться. Ведь все вышесказанное относится, главным образом, к чистой норме процента, без учета риска и т. п., а не к валовому доходу от имущества, включая вознаграждение за риск. Таким образом, если бы только чистый процент не был отрицательным, все еще оставалась бы положительная выгода от дальновидных инвестиций в имущество с сомнительным перспективным доходом. При определенной степени нежелания итти на риск по инвестициям такого рода в целом образовывался бы за известный период времени определенный положительный чистый доход. Не исключено, впрочем, что при подобных обстоятельствах погоня за доходом от сомнительных инвестиций могла бы принять такие размеры, что привела бы в целом к *отрицательной* чистой выгоде.

* Речь идет об отце Александра Попа, английского поэта конца XVII и начала XVIII века. (Прим. ред.)

СУЩЕСТВЕННЫЕ СВОЙСТВА ПРОЦЕНТА И ДЕНЕГ

1

Получается, таким образом, что *норма процента на деньги* играет особую роль в установлении границы уровня занятости, так как норма процента определяет величину, которой должна достигнуть предельная эффективность капитального имущества для того, чтобы такое имущество могло производиться заново. То, что это должно быть так, вызывает с первого взгляда большое недоумение. Естественно, хочется узнать, в чем же заключается особенность денег, отличающая их от других видов имущества, только ли деньги имеют свою норму процента и что получилось бы в хозяйстве, где нет денег. Пока мы не ответим на эти вопросы, значение нашей теории не может быть ясным во всей полноте.

Норма процента на деньги — мы должны напомнить об этом читателю — является не чем иным, как превышением в процентах суммы денег, заказанной для будущей поставки, например, через год, над тем, что можно назвать ценой при сдаче сразу после продажи или кассовой ценой этой суммы, законтрактованной для будущей поставки. Поэтому, казалось бы, для каждого рода капитального имущества должно существовать известное подобие нормы процента на деньги. Действительно, существует определенное количество товаров, например пшеницы, подлежащей поставке через год, которое имеет на сегодня ту же меновую стоимость, что и 100 кварталов пшеницы, сдаваемых сразу после продажи. Если вышеназванное количество пшеницы равно 105 кварталам, можно сказать, что норма процента на пшеницу равна 5% годовых, а если оно равно 95 кварталам, то норма процента выражается величиною *минус 5%* в год. Таким образом, для каждого поддающегося хранению имущества существует норма процента, выражаемая в единицах этого же товара, например норма процента на пшеницу, норма процента на медь, норма процента на жилой дом и даже норма процента на металлургический завод.

Разница в стоимости между контрактами на «будущие» и «немедленные» поставки таких товаров, как пшеница, котирующихся на рынке, находится в определенной связи с нормой процента на пшеницу. Но так как контракты по сделкам на срок бывают выражены в деньгах, подлежащих будущей поставке, а не в немедленно поставляемой пшенице, то эта разница имеет отношение также и к норме процента на деньги. Точное взаимоотношение выражается следующим образом.

Предположим, что цена пшеницы, сдаваемой сразу после продажи — 100 ф. ст. за 100 кварталов, что цена по контракту с доставкой через год — 107 ф. ст. за 100 кварталов, а денежная норма процента — 5%. Какова тогда «пшеничная» норма процента? За 100 ф. ст. с немедленным платежом можно купить 105 ф. ст. (денег) с будущей доставкой, а на 105 ф. ст. с будущей доставкой можно купить $\frac{105}{107} \cdot 100 (=98)$ кварталов пшеницы с будущей доставкой. С другой стороны, на 100 ф. ст. с немедленным платежом можно купить 100 кварталов пшеницы, сдаваемой сразу после продажи. Следовательно, на 100 кварталов пшеницы с немедленной сдачей можно купить 98 кварталов с будущей доставкой. Отсюда следует, что «пшеничная» норма процента равна *минус 2% годовых* ¹.

Из этого следует, что нет никакого основания к тому, чтобы нормы процента были одинаковыми для различных товаров, например, чтобы «пшеничная» норма процента была равна «медной» норме процента. Отношение между рыночной стоимостью контрактов с «немедленной» и «будущей» доставкой заметным образом различается для разных товаров. Это, как мы увидим, даст нам в руки ключ, который мы ищем. Ведь возможно, что именно *наивысшая* из всех собственных норм процента (как мы можем назвать их) задает тон, потому что именно наивысшей из этих норм должна достигнуть предельная эффективность капитального имущества для того, чтобы оно производилось заново, и что существуют определенные основания к тому,

¹ Это взаимоотношение впервые было отмечено в статье Сраффа (Sraffa, «Economic Journal», March, 1932, p. 50).

чтобы именно норма процента на деньги была часто наиболее высокой (ибо, как мы увидим, некоторые силы, которые действуют в сторону понижения собственных норм процента других видов имущества, не действуют по отношению к деньгам).

К этому можно прибавить, что подобно тому, как в любое время существуют различные товарные нормы процента, так же неодинаковы (это хорошо знают те, кто занимается операциями на валютном рынке) и нормы процента, выраженные в двух различных видах денег, например в фунтах стерлингов и долларах. И здесь также разница между контрактами на «немедленную» и «будущую» поставку иностранной валюты, выраженными в фунтах стерлингов, как правило, неодинакова для разных иностранных валют.

Каждая из товарных норм предоставляет нам те же возможности измерения предельной эффективности капитала, как и деньги. Мы можем взять любой товар на выбор, например пшеницу; исчислить пшеничный эквивалент перспективной выгоды любого капитального имущества; тогда выраженная в процентах скидка на дисконт, делающая нынешнюю стоимость серии пшеничных аннуитетов равной нынешней цене предложения имущества, выраженной в пшенице, даст нам предельную эффективность имущества, выраженную в пшенице. Если не ожидается изменения в относительной величине двух различных процентных норм, то предельная эффективность капитального имущества будет одинаковой, в каком бы из этих двух товаров она ни измерялась, так как числитель и знаменатель дроби, которая определяет предельную эффективность, будут изменяться в одинаковой пропорции. Если, однако, ожидается изменение величины одной из процентных норм по отношению к другой, тогда предельные эффективности капитальных имуществ будут изменяться на тот же процент соответственно тому, в какой из товарных норм процента они измерены. Чтобы пояснить это, возьмем простейший случай, когда ожидается, что цена пшеницы, являющейся одним из возможных мерил, выраженная в деньгах, будет систематически расти на a процентов в год. Тогда предельная эффективность имуще-

ства, составляющая x процентов в деньгах, будет $x - a$ процентов в пшенице. Поскольку предельные эффективности всех капитальных имуществ изменятся на одну и ту же цифру, взаимное расположение величин предельных эффективностей сохранится то же самое, независимо от того, какое мерило избирается.

Если бы существовал какой-либо сводный товар, который можно было бы, строго говоря, рассматривать как представляющий все другие товары, то можно было бы, в известном смысле, рассматривать норму процента и предельную эффективность капитала, выраженные в этом товаре, как Норму Процента вообще и Предельную Эффективность Капитала вообще. Но этому, конечно, мешают те же самые препятствия, которые мешают установлению единого мерила стоимости.

До сих пор для денежной нормы процента не было отмечено никаких специально ей присущих особенностей по сравнению с другими нормами процента, и она рассматривалась на равных основаниях с ними. В чем же все-таки заключаются особенности денежной нормы процента, которые оправдывают преобладающее значение, придававшееся ей в предшествующих главах? Почему объем продукции и уровень занятости больше связаны с денежной нормой процента, нежели с нормой процента на пшеницу или жилые дома?

II

Рассмотрим, как по всей вероятности сложатся различные товарные нормы процента в течение известного периода времени, например года, для различных видов имущества. Ввиду того что мы каждый товар по очереди принимаем за мерило, то и доходы на каждый товар следует рассматривать в этой связи как измеряемые в единицах этого самого товара.

Существуют три свойства, которыми различные виды имуществ обладают в разной степени, а именно:

1. Некоторые имущества приносят выгоду или продукцию q , измеряемую в единицах самого этого имущества, содействуя процессу производства или удовлетворяя нужды потребителя.

2. Большинство видов имущества, кроме денег, испытывает известные потери или вовлекает владельца в издержки в силу одного только течения времени (не говоря уже о возможном изменении их относительной стоимости) независимо от их использования для получения выгоды. Иными словами, они требуют издержек хранения c , измеряемых в единицах самого же этого имущества. Для настоящей цели несущественно, насколько точно мы установим границу между издержками, которые вычитаются при исчислении q , и издержками, которые включаются в c , так как во всем, что следует ниже, мы будем иметь дело исключительно с $q - c$.

3. Наконец, возможность распоряжения определенным имуществом в течение известного периода времени может представлять потенциальные удобства или надежность, которые неодинаковы для имущества разных видов, хотя бы первоначальная стоимость этих имуществ была одной и той же. Этому не соответствует ничего такого, что могло бы быть представлено в конце периода в виде осязаемой продукции, и все же это нечто такое, за что публика готова платить. Сумму (измеряемую в единицах этого же имущества), которую публика готова платить за потенциальные удобства или надежность, обеспечиваемые возможностью распоряжения имуществом (независимо от приносимой имуществом выгоды и издержек его хранения), мы будем называть премией за ликвидность l .

Отсюда следует, что все вознаграждение, которое рассчитывает извлечь собственник имущества в течение известного отрезка времени, равно выгоде, обеспечиваемой им, *минус* издержки его хранения, *плюс* премия за ликвидность, т. е. $q - c + l$. Иными словами, $q - c + l$ представляет собою собственную процентную норму товара, где q , c , l выражены в единицах данного товара как мерила.

Для производительного капитала (например, машин) или для потребительного капитала (например, жилого дома), находящихся в эксплуатации, характерно, что обеспечиваемая ими выгода должна в нормальных условиях превосходить издержки их хранения, премия же за их ликвидность, вероятно, ничтожна. Для запаса ликвид-

ных товаров, а также для резервов производительного капитала и потребительного капитала характерно, что хранение их требует издержек, выраженных в единицах самих этих благ, без какой-либо выгоды, которую можно было бы противопоставить этим издержкам. Премия же за ликвидность в этом случае обычно ничтожна, если только резервы превышают весьма небольшой уровень, хотя она может быть и значительной при особых обстоятельствах. Для денег же характерно, что обеспечиваемая ими выгода равна нулю*, издержки их хранения ничтожны, а премия за ликвидность значительна. Премии за ликвидность отдельных товаров могут различаться между собою, а хранение денег может потребовать известных издержек, например на организацию охраны. Но коренное различие между деньгами и всеми другими или, по крайней мере, большинством других видов имущества в том, что премия за ликвидность денег намного превышает издержки их хранения, тогда как издержки хранения других имуществ намного превышают премию за их ликвидность. Предположим для пояснения, что выгода от жилых домов q_1 и что издержки их хранения и премия за ликвидность ничтожны; что для пшеницы издержки хранения c_2 , а выгода и премия за ликвидность ничтожны и что для денег премия за ликвидность l_3 , а выгода и издержки на хранение ничтожны. Это означает, что q_1 есть норма процента на дом, — c_2 — норма процента на пшеницу, а l_3 — денежная норма процента.

Для того чтобы определить соотношение между ожидаемыми доходами от различных видов капитальных имуществ, совместимое с равновесием, необходимо также знать, каких изменений в относительных величинах можно ждать в течение года. Беря деньги (которые должны быть для этой цели лишь счетными деньгами, так что мы могли бы с одинаковым успехом взять пшеницу) в качестве мерила, назовем ожидаемое процентное увеличение (или уменьшение), стоимости домов a_1 , и пшеницы a_2 . Мы называли q_1 , — c_2 , l_3 собственными нормами процента домов,

* В смысле приносимой ими продукции или прямых услуг.
(Прим. ред.)

пшеницы и денег, выраженными в них же самих как в мериле стоимости. Иными словами, q_1 есть норма процента на дома, выраженная в «домовой» валюте, — c_2 — норма процента на пшеницу, выраженная в «пшеничной» валюте, и l_3 — норма процента на деньги, выраженная в деньгах. Полезно будет также назвать $a_1 + q_1$, $a_2 - c_2$ и l_3 , которые выражают собою те же самые количества, приведенные к деньгам как к мерилу стоимости, денежной нормой процента на дома, денежной нормой процента на пшеницу и, соответственно, денежной нормой процента на сами деньги. При таком обозначении легко видеть, что спрос собственников богатства будет направляться на приобретение домов, пшеницы или денег в зависимости от того, какая из величин $a_1 + q_1$, $a_2 - c_2$ или l_3 будет больше. Таким образом, в состоянии равновесия цены спроса на дома и пшеницу, выраженные в деньгах, должны быть такими, чтобы ни одна из этих возможностей помещения богатства не представляла какого-либо преимущества над другими, т. е., иными словами, $a_1 + q_1$, $a_2 - c_2$ и l_3 должны быть равны между собою. Выбор мерил стоимости не должен влиять на результат, поскольку переход от одного мерил к другому изменит все три выражения в равной степени, а именно на величину, соответствующую ожидаемой норме вздорожания (или удешевления) нового мерил, выраженного в старом.

Те виды имущества, нормальная цена предложения которых меньше, чем цена спроса, будут производиться заново. А это и будут те виды имущества, по которым предельная эффективность будет выше (на основе нормальной цены их предложения), чем норма процента (при измерении обеих величин в одном и том же мериле стоимости, каким бы оно ни было). По мере того как увеличивается запас данного вида имущества, имеющего вначале предельную эффективность, по меньшей мере равную норме процента, предельная эффективность этого имущества (по причинам достаточно очевидным из вышесказанного) будет иметь тенденцию падать. Таким образом, наступит момент, когда дальнейшее производство его станет невыгодным, если только *pari passu* не упадет норма процента. Если же вообще нет таких видов имущества, предельная эффектив-

ность которых достигает нормы процента, то дальнейшее производство капитального имущества вовсе прекратится.

Предположим (на данной стадии развертывания нашей аргументации в качестве чистой гипотезы), что существует некоторое имущество (например, деньги), норма процента по которому фиксирована (или снижается медленнее с увеличением продукции, чем норма процента по любому другому товару). Как сложится тогда положение дела? Поскольку $a_1 + q_1$, $a_2 - c_2$ и l_3 по необходимости равны между собою и поскольку l_3 , согласно нашей гипотезе, или фиксирована или падает медленнее, чем q или $-c_2$, отсюда следует, что a_1 и a_2 должны возрасть. Другими словами, нынешняя денежная цена любого другого товара, кроме самих денег, должна падать по отношению к ожидаемой будущей цене этого товара. Отсюда, если q_1 и $-c_2$ будут продолжать падать, они достигнут точки, когда уже невыгодно производить эти товары, если только ожидаемые издержки из производства в некотором будущем не превысят нынешних издержек на сумму, которая возместит издержки хранения произведенного в настоящее время запаса до того момента, когда, как ожидается, произойдет повышение цены.

Теперь становится ясным, что наше прежнее положение, согласно которому предел роста продукции устанавливается денежной нормой процента, строго говоря, неправильно. Следовало бы сказать, что та норма процента, по одному из видов имуществ, которая с ростом запаса имуществ вообще снижается всего медленнее, в конечном счете «нокаутирует» возможность прибыльного производства всяких других имуществ, кроме уже упомянутого случая особого отношения издержек производства в настоящем и будущем. По мере роста продукции собственные нормы процента разных имуществ уменьшаются, доходя до уровня, на котором производство одного товара за другим становится невыгодным, пока, наконец, только одна или несколько собственных норм процента останутся на уровне, превышающем предельную эффективность какого бы то ни было имущества.

Если под *деньгами* подразумевать просто мерило стоимости, то ясно, что вовсе не обязательно именно денежная

норма процента должна служить источником затруднений. Мы не избавимся от трудностей (как это кое-кто полагал) простым декретированием того, чтобы вместо золотой или стерлинговой валюты мерилom стоимости были пшеница или дома. Ведь теперь ясно, что те же самые затруднения будут возникать при существовании *любого* имущества, собственная норма процента которого туго поддается снижению по мере роста его продукции. Весьма возможно, например, что золото продолжало бы играть роль такого имущества даже в стране, которая перешла к неразменной бумажно-денежной валюте.

III

Приписывая особую значимость денежной норме процента, мы, следовательно, молчаливо предполагали, что тот род денег, к которым мы привыкли, обладает некоторыми специальными свойствами, в соответствии с которыми их собственная норма процента, выраженная в них же самих как в мериле, в большей мере сопротивляется падению по мере роста их количества, чем собственные нормы процента любых других видов имущества, выраженные в них же самих как в мериле. Обосновано ли такое предположение? Размышление показывает, как я думаю, что нижеперечисленные особые свойства, которыми обычно характеризуются деньги, как мы знаем их, оправдывают такое допущение. В той мере, в какой установившееся мерило стоимости обладает этими особыми чертами, общее утверждение о том, что именно денежная норма процента является значимой нормой процента, остается правильным.

1. Первая характерная черта денег, дающая основание к указанному заключению, состоит в том, что эластичность производства денег как в применении к длительным, так и в применении к коротким периодам равна нулю или, во всяком случае, очень мала, поскольку речь идет о возможностях частных предприятий, а не об органах, регулирующих денежное обращение. Под эластичностью производства¹ в данной связи следует понимать возможность ро-

¹ См. главу 20.

ста количества труда, прилагаемого к производству данного материала в случае увеличения количества труда, которое можно получить за одну единицу этого материала. Иными словами, деньги нельзя производить по желанию. Предприниматели не могут по своей воле перебросить рабочих на производство в увеличенном количестве денег по мере того, как растет цена денег, выраженная в единицах заработной платы. При наличии неразменной управляемой валюты это условие реализуется в самой строгой форме. Но и при золотой валюте оно также приблизительно верно в том смысле, что максимальное пропорциональное добавление к количеству рабочих, которые могут быть использованы таким образом, очень мало, кроме, конечно, стран, где добыча золота является крупной отраслью промышленности.

Там, где дело касается видов имущества, обладающих определенной эластичностью производства, мы считаем, что их собственная норма процента должна снижаться, так как, по нашему предположению, запас их возрастает в результате увеличения размеров производства. Однако в случае с деньгами, — оставляя пока в стороне наши соображения о влиянии уменьшения единицы заработной платы или о намеренном увеличении предложения денег органами, регулирующими денежное обращение, — предложение остается фиксированным. Та особенность денег, что их нельзя производить с помощью затраты труда, сразу же дает нам основание *prima facie* к заключению о том, что собственная норма процента на деньги будет отличаться относительной сопротивляемостью падению. Напротив, если бы деньги можно было выращивать подобно зерну или фабриковать подобно автомобилям, тогда можно было бы избежать депрессий или смягчать их, так как если бы цены прочих имуществ, выраженные в деньгах, стали падать, то больше труда было бы обращено на производство денег. Таково именно положение в золотодобывающих странах, хотя для всего мира в целом даже и максимально возможное отвлечение труда на производство золота было бы почти незаметно.

2. Очевидно, однако, что указанному выше условию удовлетворяют не только деньги, но и все чисто рентные

факторы, так как и их производство совершенно неэластично. Поэтому нужно найти второе условие, которое отличало бы деньги от прочих имуществ, приносящих ренту.

Другая *differentia** денег состоит в том, что эластичность их замены равна или почти равна нулю. Это означает, что когда растет меновая стоимость денег, то не возникает тенденции к замене их чем-либо другим, за исключением имеющих ничтожное значение случаев, возможных тогда, когда денежный материал используется также в промышленности или в искусстве. Из самих особенностей денег следует, что их полезность вытекает лишь из их меновой стоимости, и, таким образом, обе растут и падают *pari passu*, так что с ростом меновой стоимости денег не возникает стимулов или тенденции к замене их чем-нибудь другим, как это бывает с рентными факторами.

Таким образом, не только нельзя направить больше рабочих на производство денег, когда стоимость их, выраженная в труде, поднимается, но деньги, когда спрос на них растет, представляют собою для покупательной силы бездонный колодезь, так как не существует такой их стоимости, при которой спрос был бы отвергнут в сторону, как это возможно с другими рентными факторами, и направлен на что-нибудь другое.

При этом нужно сделать только одну оговорку насчет того случая, когда рост ценности денег порождает неуверенность в том, сохранится ли эта повышенная оценка и в будущем. В этом случае a_1 и a_2 возрастают, что равносильно увеличению процента на деньги, выраженного в собственных нормах процента других товаров, и поэтому стимулирует производство других имуществ.

3. В-третьих, мы должны рассмотреть, не парализуются ли эти выводы ввиду того, что, хотя количество денег и не может быть увеличено посредством направления труда на их производство, все-таки не совсем точно считать, что их фактическое предложение жестко фиксировано. В частности, сокращение единицы заработной платы высвобождает наличные деньги из других сфер использования для

* Видовое различие. (Прим. ред.)

удовлетворения тех, кому нужны ликвидные фонды. Вдобавок к этому, по мере падения товарных цен, отношение запаса денег ко всему богатству общества будет повышаться.

Чисто теоретически невозможно оспаривать, что эти обстоятельства могут вызвать соответствующее снижение денежной нормы процента. Есть, однако, ряд оснований, в совокупности непреодолимых, которые в условиях той системы хозяйства, к которой мы привыкли, чаще всего не дадут, вероятно, денежной норме процента снизиться в нужных размерах.

а) Раньше всего мы должны учесть влияние падения единицы заработной платы на предельные эффективности прочих имуществ, выраженные в деньгах, — а ведь нас интересует *разница* между этими предельными эффективностями и денежной нормой процента. Если под влиянием падения единицы заработной платы возникнут основания ожидать, что в последующем она снова возрастет, то результат будет вполне благоприятным. Если же, наоборот, возникнет основание ожидать дальнейшего падения, то влияние этого обстоятельства на предельную эффективность капитала может полностью парализовать влияние снижения нормы процента¹.

б) Тот факт, что заработная плата, выраженная в денежной форме, обычно весьма неподатлива, что денежная заработная плата более стабильна, чем реальная, ограничивает возможность падения единицы заработной платы, выраженной в деньгах. А если бы это было не так, то положение было бы не лучше, а скорее еще хуже. Дело в том, что если бы денежная заработная плата легко падала, то это часто могло бы вызывать ожидание дальнейшего падения и поэтому оказывало бы неблагоприятное влияние на предельную эффективность капитала.

Далее, если бы заработная плата была установлена в каком-либо другом товаре, например в пшенице, мало вероятно, что она оставалась бы такой же неподатливой. Именно благодаря особым свойствам денег — особенно

¹ Этот вопрос мы подробнее рассмотрим в главе 19.

тем, которые делают их *ликвидными*, — заработная плата, когда она установлена в деньгах, проявляет такую неподатливость¹.

в) В-третьих, мы подходим к самому важному в данном контексте соображению, а именно, к тем характерным чертам денег, которые удовлетворяют предпочтению ликвидности. Именно благодаря этому в определенных обстоятельствах, которые часто встречаются, норма процента оказывается нечувствительной, особенно ниже определенного уровня², даже и к значительному увеличению количества денег по отношению к другим формам богатства. Другими словами, за пределами известного уровня выгода от денег, проистекающая из их ликвидности, уже не падает под влиянием увеличения их количества такими темпами, которые хотя бы приблизительно соответствовали снижению выгоды от других видов имущества, когда их количество растет.

В этой связи низкие (или даже совсем ничтожные) издержки хранения денег играют существенную роль. Если бы издержки их хранения имели серьезное значение, это свело бы на-нет влияние расчетов на изменение ценности денег в будущем. Ведь готовность публики увеличивать запас денег в ответ на сравнительно слабое побуждение порождается преимуществами ликвидности (действительными или предполагаемыми), не находящими своего противовеса в форме кривой издержек по хранению, поднимающейся с течением времени круто вверх. Если речь идет о другом товаре, а не о деньгах, то небольшой запас его может быть удобным для тех, кто им пользуется. Но если дальнейшее увеличение запаса и представляло бы известную привлекательность, поскольку такой запас рассматривался бы как запас богатства с устойчивой стоимостью, то все равно это преимущество было бы парализовано издержками хранения в форме складских расходов, потерь и т. д. Поэтому после достижения известного предела

¹ Если бы заработная плата (и контракты) фиксировались в пшеничной валюте, могло бы случиться, что и на пшеницу устанавливалась бы свойственная деньгам некоторая премия за ликвидность. Мы еще вернемся к этому вопросу в § IV.

² См. выше, стр. 164.

дальнейшее увеличение запасов неизбежно сопряжено с убытком.

Но с деньгами, как мы видели, это не так, по ряду причин, тех самых, благодаря которым деньги расцениваются публикой как «ликвидное» богатство *par excellence**. Поэтому реформаторы, которые видят выход в том, чтобы создать искусственные издержки хранения денег посредством установления порядка, по которому на законные платежные средства должны периодически наклеиваться покупаемые за особую плату марки, что будет необходимым условием сохранения их силы как денег, или другими подобными способами, — напали на верный след. Практическая пригодность их предложений заслуживает рассмотрения.

* * *

Значимость денежной нормы процента вытекает, следовательно, из сочетания следующих свойств этой нормы. Благодаря действию предпочтения ликвидности денежная норма процента может быть мало подвержена влиянию изменений, происходящих в пропорции между количеством денег и количеством других форм богатства, выраженных в деньгах. Кроме этого, деньги имеют (или могут иметь) нулевую (или ничтожную) эластичность как в смысле размеров их производства, так и в смысле возможностей их замены другими предметами. Первое условие означает, что спрос имеет основания направляться, главным образом, на деньги, второе — что когда это происходит, нельзя увеличить производство денег, использовав для этой цели дополнительное количество труда, и, наконец, третье — что нельзя выйти из положения с помощью какого-нибудь другого материала, который, если он достаточно дешев, мог бы выполнять функции денег так же хорошо. Единственный выход, — не считая изменения предельной эффективности капитала, — может заключаться (до тех пор, пока склонность к ликвидности остается неизменной) в увеличении количества денег, или, — что формально

* По преимуществу (франц.). (Прим. ред.)

то же самое, — в увеличении ценности денег, так как тогда данное их количество обслуживало бы большую потребность.

Таким образом, рост денежной нормы процента замедляет производство всех тех товаров, продукция которых эластична и не может при этом стимулировать рост продукции денег (производство которых, в силу нашей гипотезы, совершенно неэластично). Денежная норма процента, задавая тон движению всех прочих собственных норм процента разных товаров, задерживает инвестиции, предназначенные для производства этих товаров, но не может стимулировать инвестиции в производство денег, которые, в силу нашей гипотезы, не могут быть произведены. Далее, благодаря эластичности спроса на ликвидную наличность, выраженного в долговых обязательствах, небольшое изменение в условиях, определяющих этот спрос, не может существенно отразиться на денежной норме процента, и в то же время (оставляя в стороне действия государственных органов) практически невозможно, вследствие неэластичности производства денег, чтобы естественные силы привели денежную норму процента к снижению, воздействуя на состояние предложения денег. Если бы дело шло об обыкновенном товаре, то неэластичность спроса на ликвидные запасы его позволила бы даже небольшим изменениям в спросе вызывать резкие скачки вверх и вниз его собственной нормы процента, в то время как эластичность его предложения также предупредила бы возникновение высокой премии на немедленную поставку сравнительно с контрактом на поставку в будущем. Таким образом, в отношении других товаров, предоставленных самим себе, «естественные силы», т. е., попросту говоря, обыкновенные рыночные силы, тянули бы их норму процента вниз до тех пор, пока наступление полной занятости не привело бы для всех товаров к той же неэластичности предложения, которую мы постулировали как нормальную характерную черту денег. Итак, при отсутствии денег, а равно — мы должны предполагать и это — и любого другого товара с характерными чертами денег, нормы процента достигли бы уровня равновесия только при наличии полной занятости.

Безработица развивается потому, что люди, так сказать, гонятся за луной с неба. Занятость людей не может быть обеспечена, когда объект их желания (т. е. деньги) представляет собой нечто такое, чего нельзя произвести и спрос на что не может быть легко ограничен. Нет поэтому другого средства, как убедить публику в том, что зеленый сыр не хуже денег, и поставить фабрику зеленого сыра (т. е. центральный банк) под государственный контроль.

Интересно отметить, что именно та специфическая черта, которая, согласно традиционному взгляду, делает золото особенно пригодным в качестве мерила стоимости, — неэластичность его предложения оказывается как раз той специфической чертой, которая лежит в основе всех тревог.

Наш вывод в самой общей форме (принимая склонность к потреблению за величину данную) можно изложить так. Никакое увеличение размеров инвестиций невозможно, когда самая большая среди собственных норм процента всех наличных имуществ равна самой большой среди предельных эффективностей всех имуществ, измеряемых в единицах того имущества, собственная норма процента которого, выраженная в нем самом, является наибольшей.

При наличии полной занятости это условие удовлетворено по необходимости. Но оно может оказаться удовлетворенным и до достижения полной занятости, если существует какое-либо имущество, отличающееся нулевой (или относительно малой) эластичностью производства и замены¹, норма процента по которому снижается с ростом продукции медленнее, чем предельная эффективность других капитальных имуществ, измеряемая в единицах этого имущества.

IV

Как мы показали выше, если товар выполняет функцию мерила стоимости, то это не является еще достаточным условием, для того чтобы собственная норма процента этого товара была значимой нормой процента. Интересно, однако, рассмотреть, насколько те характерные черты

¹ Нулевая эластичность — это более строгое условие, чем то, что нужно в действительности.

обычных для нас денег, которые делают денежную норму процента значимой нормой, связаны с функцией денег как мерил, в котором обычно фиксируются долговые обязательства и размеры заработной платы. Следует рассмотреть этот вопрос с двух точек зрения:

Во-первых, тот факт, что суммы контрактов фиксируются в деньгах и что заработная плата, выраженная в деньгах, обычно довольно стабильна, играет бесспорно большую роль в установлении для денег столь высокой премии за их ликвидность. Удобство хранения имущества, соответствующего тому мерилу, в котором будут выражены будущие обязательства, когда придется их оплачивать, и в котором будущая стоимость жизни должна остаться относительно стабильной, очевидно. В то же время расчет на относительную стабильность будущей денежной продукции не был бы достаточно прочным, если бы мериллом стоимости был товар с высокой эластичностью производства. Кроме того, малые издержки хранения обычных для нас денег играют столь же важную роль, как и высокая премия за ликвидность, в придании денежной норме процента ее значимости. Ведь важна только разность между премией за ликвидность и издержками хранения; а для большинства других товаров, кроме золота, серебра и банковских билетов, издержки хранения по крайней мере так же высоки, как и премия за ликвидность, присущая мериллу, в котором заключаются контракты и устанавливается заработная плата. Поэтому, если бы премию за ликвидность, ныне присущую, например, стерлинговой валюте, перенести, например, на пшеницу, то норма процента пшеницы — денег все же едва ли поднялась бы выше нуля. Этим подтверждается, следовательно, что хотя фиксация контрактов и заработной платы в деньгах значительно усиливает значимость денежной нормы процента, все же сам по себе этот факт, вероятно, недостаточен для того, чтобы придать денежной норме процента отмеченные нами характерные черты.

Второй момент, подлежащий нашему рассмотрению, представляет большую сложность. Нормальный расчет на то, что ценность продукции будет более устойчивой, если она выражена в деньгах, чем при выражении ее в любом

другом товаре, зависит, конечно, не от того, что заработная плата фиксируется в денежной форме, а от того, что заработная плата, выраженная в денежной форме, мало подвижна. Что же получилось бы, если бы были основания ожидать, что заработная плата будет менее подвижной (т. е. более устойчивой), если ее выразить не в деньгах, а в каком-либо другом товаре или нескольких товарах? Это могло бы произойти лишь в том случае, если ожидается, что не только стоимость товара, о котором идет речь, выраженная в единицах заработной платы, будет относительно постоянной, при больших или меньших размерах производства, в применении как к короткому, так и длительному промежутку времени, но и что всякий излишек этого товара над текущим спросом по цене, покрывающей издержки производства, может быть отложен про запас без добавочных издержек, т. е. что премия за ликвидность этого товара превышает издержки его хранения (иначе, поскольку в данном случае нельзя надеяться на получение прибыли от повышения цены, хранение запаса неизменно повлечет за собой убыток). Если бы какой-нибудь товар мог удовлетворить этим условиям, тогда, конечно, он мог бы быть выдвинут как соперник денег. Таким образом, логически нельзя исключить возможности существования такого товара, выраженная в котором стоимость продукции рассматривалась бы как более устойчивая по сравнению с выражением ее в деньгах. Но мало вероятно, чтобы такой товар существовал на самом деле.

Я прихожу в итоге к выводу, что товар, отвечающий тому требованию, чтобы заработная плата, выраженная в нем, расценивалась как наиболее устойчивая, не может быть товаром, эластичность производства которого не является минимальной и по которому превышение издержек хранения над премией за ликвидность не является наименьшим. Другими словами, расчет на относительную неподатливость заработной платы, выраженной в деньгах, является естественным следствием того, что превышение премии за ликвидность над издержками хранения в применении к деньгам больше, чем в применении к любому другому имуществу.

Как мы видим, различные характерные черты, делающие в совокупности денежную норму процента значимой, подкрепляют одна другую. Низкая эластичность производства и замены денег и ничтожные издержки их хранения увеличивают шансы на относительную устойчивость денежной заработной платы, а такое повышение шансов в свою очередь увеличивает премию за ликвидность денег и препятствует установлению особенно устойчивой корреляции между денежной нормой процента и предельной эффективностью других имуществ, так как такая корреляция, если бы она могла установиться, лишила бы денежную норму процента ее силы.

Профессор Пигу (как и другие) привык исходить из того, что реальная заработная плата должна быть более стабильной, чем денежная. Но это верно только тогда, когда можно предположить стабильность уровня занятости. Далее, трудность в том, что стоимость хранения товаров рабочего потребления высока. Если бы была сделана попытка стабилизировать реальную заработную плату путем фиксации заработной платы в товарах рабочего потребления, то следствием этого были бы сильнейшие колебания денежных цен. Каждое незначительное изменение склонности к потреблению и побуждения инвестировать вызвало бы резкие скачки денежных цен в пределах от нуля до бесконечности. Большая стабильность денежной заработной платы по сравнению с реальной заработной платой является условием внутренней стабильности всей системы.

Таким образом, приписывание большей относительной устойчивости реальной заработной плате не только противоречит фактам и опыту. Оно противоречит также и логике, если мы предполагаем, что вся система стабильна в том смысле, что малые изменения в склонности к потреблению и побуждению инвестировать не порождают резких колебаний цен.

V

В качестве примечания к вышесказанному следует подчеркнуть то, о чем уже говорилось выше, а именно, что «ликвидность» и «издержки хранения» разных имуществ

различаются между собою только по степени и что особенность имущества — «денег» только в том, что первая у них относительно высока по сравнению с последними.

Рассмотрим для иллюстрации хозяйственную систему, где нет такого имущества, премия за ликвидность которого всегда превышала бы издержки его хранения. Таково, по моему мнению, лучшее определение так называемого «безденежного» хозяйства. Иными словами, в этом хозяйстве нет ничего другого, кроме конкретных потребительских товаров и конкретных средств производства, более или менее дифференцированных по предметам потребления, которые можно произвести с их помощью или при их содействии в течение большего или меньшего промежутка времени, причем в отличие от наличных денег все эти блага портятся или вызывают издержки, если их держать в запасе, так что общая потеря превышает премию за ликвидность, которая может быть им присуща.

В таком хозяйстве средства производства будут отличаться друг от друга: а) по различию потребительских благ, производству которых они могут содействовать; б) по устойчивости ценности получаемой с них продукции (в том смысле, что, например, стоимость хлеба более стабильна во времени, чем стоимость каких-либо модных новинок) и в) по той быстроте, с которой воплощенное в них богатство может стать «ликвидным», в смысле производства продукции, выручка от реализации которой может быть вложена во что-нибудь совершенно иное.

Собственники богатства будут в этих условиях взвешивать недостаток «ликвидности», в указанном здесь смысле, различных средств производства, в которые можно поместить богатство, сравнительно с наиболее достоверной оценкой их перспективной выгоды и с поправкой на степень риска. Премия за ликвидность, следует заметить, отчасти сходна с премией за риск, но в других отношениях отличается от последней. Различие соответствует разнице между наилучшим образом выполненным расчетом вероятности и степенью нашего доверия к этому расчету¹. Когда мы в предшествующих главах говорили о расчете перспек-

¹ Ср. сноску на стр. 140.

тивной выгоды, мы не входили в детали того, как производится этот расчет, и для того, чтобы не усложнять аргументацию, не делали различий между разницей в ликвидности и разницей в риске как таковом. Очевидно, однако, что при исчислении собственной нормы процента необходимо принять во внимание и то и другое.

Ясно, что не существует абсолютного мерил «ликвидности», а только некоторая шкала ликвидности, т. е. премии, которую нужно принимать во внимание, в дополнение к выгоде от использования и издержкам хранения, при оценке сравнительных преимуществ держания богатства в различных формах. Представления о том, что нужно для «ликвидности», довольно неясны, меняются время от времени и находятся в зависимости от общественных обычаев и установлений. Однако относительная степень предпочтительности разных видов имущества для собственников богатства, отражающая в каждый данный момент их оценку ликвидности, является вполне определенной, и это все, что нужно для нашего анализа функционирования хозяйственной системы.

Вполне возможно, что в определенной исторической обстановке владение землею характеризовалось в сознании собственников богатства высокой премией за ликвидность, а поскольку земля сходна с деньгами в том отношении, что эластичность ее «производства» и замены может быть очень низка¹, легко представить себе такие случаи в истории, когда желание обладать землею играло ту же роль в поддержании нормы процента на слишком высоком уровне, какую деньги играют в наше время. Трудно проследить этот фактор в количественном выражении ввиду отсутствия в отношении земли цены на будущую поставку, выраженной в количестве такого же блага с немедленной постав-

¹ Свойство «ликвидности» не может существовать независимо от этих двух характерных черт. Не может быть, чтобы имущество, предложение которого поддается увеличению или желание приобрести которое легко поддается отклонению по другому направлению в случае изменения соотношения цен, обладало бы свойством «ликвидности» в сознании собственников богатства. Сами деньги быстро теряют свойство «ликвидности», если ожидается, что их предложение испытает в будущем сильные изменения.

кой, так как только такую цену можно было, строго говоря, сравнивать с нормой процента по денежному долгу. Мы имеем, однако, временами нечто подобное в форме высокой нормы процента по операциям залога земли¹. Высокая норма процента по закладным на землю, зачастую превышающая вероятный чистый доход от обработки земли, — знакомая черта сельского хозяйства многих обществ. Законы о ростовщичестве в первую очередь были направлены именно против подобных злоупотреблений. И это вполне правильно. В более ранних общественных формациях, где не было долгосрочных долговых обязательств, в современном смысле слова, давление высокой нормы процента по закладным вполне могло задерживать рост богатства от текущих инвестиций во вновь произведенное капитальное имущество, так же как высокая норма процента по долгосрочным кредитам делала это в более близкие к нам времена.

Если мир после нескольких тысячелетий постоянных индивидуальных сбережений все еще столь беден накопленным капитальным имуществом, то это, по моему мнению, объясняется не свойственной человечеству непредусмотрительностью и даже не разрушениями войн, а высокой премией за ликвидность, которая во времена более ранние соединялась с собственностью на землю, а ныне соединяется с деньгами. В этом отношении я расхожусь со старым взглядом, выраженным Маршаллом столь догматически в его «Началах экономической науки»:

«Каждый знает, что накопление богатства тормозится, а норма процента удерживается на относительно высоком уровне вследствие того предпочтения, которое огромные массы человечества отдают немедленному удовольствию по сравнению с будущим, или, другими словами, вследствие их нежелания «ждать»².

¹ Сумма залога и процент по ипотеке устанавливаются, правда, в деньгах. Но тот факт, что заложивший землю может отдать в погашение долга самую землю и даже должен отдать ее, если он не может достать денег, делает временами систему ипотек сходной с контрактом на поставку земли в будущем против поставки ее в настоящем. Бывают случаи продажи земли арендаторам против закладных, что весьма близко подходит к сделкам отмеченного рода.

² Marshall, *Principles of Economics*, p. 581.

В моем «Трактате о деньгах» я дал определение некой нормы процента, которую я назвал *естественной* нормой процента, а именно нормы, которая, по терминологии моего «Трактата», поддерживает равенство между величиной сбережений (как она определена там) и масштабом инвестиций. Мне казалось, что этим я развивал и уточнял «естественную норму процента» Викселя, понимавшего под этим норму, поддерживающую стабильность некоторого, не вполне ясно определенного, уровня цен.

Я упустил, однако, из виду, что в каждом данном обществе, в силу самого этого определения, естественная норма процента должна быть различной для каждого гипотетического уровня занятости. Подобным же образом для каждой нормы процента существует уровень занятости, по отношению к которому эта норма является «естественной» в том смысле, что при этой норме процента и соответствующем уровне занятости система будет находиться в равновесии. Таким образом, ошибкой было говорить о существовании Естественной Нормы Процента с большой буквы или представлять дело таким образом, будто данное выше определение дает возможность вывести величину нормы процента, независимо от уровня занятости. Я тогда еще не понял, что в известных условиях система может находиться в равновесии и при менее чем полной занятости.

Теперь я уже больше не думаю, чтобы идея «естественной» нормы процента, которая прежде казалась мне столь многообещающей, могла быть сколько-нибудь полезна или важна для нашего анализа. Это просто норма процента, поддерживающая *status quo*, а мы вовсе не имеем оснований больше всего интересоваться *status quo* как таковым.

Если и существует такая норма процента, которая является единственной в своем роде и особенно значимой, это должна быть норма, которую можно назвать *нейтральной* нормой процента¹, а именно та естественная норма, в вышеуказанном смысле, которая совместима

¹ Это определение не соответствует какому-либо из определений *нейтральных денег*, предложенных новейшими авторами, хотя оно и может находиться в некотором отношении к той цели, которую эти авторы имели в виду.

с *полной* занятостью при других заданных параметрах системы. Впрочем, эту норму, может быть, лучше назвать *оптимальной* нормой.

Нейтральную норму процента можно еще точнее определить как норму процента, господствующую в условиях равновесия, когда производство и занятость таковы, что эластичность занятости в целом равна нулю¹.

Вышеизложенное дает нам еще раз ответ на вопрос, какое же молчаливое допущение необходимо, чтобы придать смысл классической теории процента. Эта теория исходит из того, что действительная норма процента всегда равна или нейтральной норме процента в только что указанном смысле, или что она всегда равна той норме процента, которая будет поддерживать занятость на известном постоянном уровне. При таком толковании традиционной теории можно принять ее практические выводы с немногими оговорками или даже вовсе без таковых. Классическая теория исходит из того, что руководители банков или естественные силы заставляют рыночную норму процента удовлетворять одному или другому из указанных выше условий, и она исследует законы, которые управляют использованием и вознаграждением производительных ресурсов общества при условии подчинения этому допущению. При такой оговорке объем продукции зависит только от принятого постоянного уровня занятости в соединении с наличными средствами производства и техникой, и тогда мы можем считать себя уютно обосновавшимися в мире рикардианской экономики.

¹ См. главу 20.

РЕЗЮМЕ ОБЩЕЙ ТЕОРИИ ЗАНЯТОСТИ

I

Мы достигли теперь той стадии, когда можно соединить воедино отдельные нити нашей аргументации. Для начала полезно выяснить, какие элементы хозяйственной системы мы обычно принимаем за исходные, какие из них являются независимыми переменными нашей системы и какие — зависимыми переменными.

Мы принимаем за исходные величины квалификацию и количество имеющейся рабочей силы, количество и качество наличных средств производства, существующую технику, степень конкуренции, вкусы и привычки потребителей, тягость труда различной интенсивности и деятельности по организации и надзору за производством, а также социальную структуру, включающую все силы, помимо переменных величин, о которых говорится ниже, определяющие распределение национального дохода. Это не означает, что мы считаем все эти факторы неизменными. Это лишь означает, что в данном месте и в данной связи мы не рассматриваем и не учитываем влияний и последствий, вызываемых их изменениями.

Нашими независимыми переменными являются прежде всего склонность к потреблению, график предельной эффективности капитала и норма процента, хотя, как мы это уже видели, эти величины поддаются дальнейшему разложению.

Наши зависимые переменные — это объем занятости и национальный доход (или национальный дивиденд), измеряемый в единицах заработной платы.

Величины, принятые нами за исходные, влияют на наши независимые переменные, но не определяют их в полной мере. Например, график предельной эффективности капитала зависит частично от наличного количества средств производства, относящегося к числу исходных величин, но зависит и от состояния расчетов на отдаленное будущее, которое не может быть выведено из исходных величин. Но некоторые другие элементы настолько полно определяются исходными величинами, что мы можем

рассматривать и сами эти производные величины как исходные. Например, исходные величины позволяют нам сделать вывод, какой уровень национального дохода, измеряемого в единицах заработной платы, будет соответствовать каждому данному уровню занятости. Таким образом, в рамках известной хозяйственной системы, принимаемой нами за исходную, национальный доход будет зависеть от объема занятости, т. е. от количества усилий, прилагаемых изо дня в день к производству, в том смысле, что между обеими этими величинами будет существовать совершенно определенная корреляция¹. Далее, эти исходные величины позволяют нам вывести форму функций совокупного предложения, воплощающих *физические* условия предложения различных видов продукции, т. е. количество труда, которое будет посвящено производству этой продукции, при каждом данном уровне эффективного спроса, измеряемого в единицах заработной платы. Наконец, они дают нам функцию предложения труда (или усилий) и говорят нам *inter alia** о том, в какой точке функция занятости² для рабочей силы в целом перестает быть эластичной.

График предельной эффективности капитала зависит однако частично от исходных величин, а частично от перспективной выгоды различных видов капитального имущества. Норма процента со своей стороны зависит отчасти от предпочтения ликвидности (т. е. от функции ликвидности) и отчасти от количества денег, измеряемого в единицах заработной платы. Таким образом, мы можем иногда рассматривать наши конечные независимые переменные как складывающиеся из: 1) трех основных психологических факторов, а именно, психологической склонности к потреблению, психологического отношения к ликвидности и психологической оценки будущей выгоды от капитального имущества; 2) единицы заработной платы, определяемой

¹ На этой стадии исследования мы оставляем без рассмотрения некоторые усложняющие моменты, которые возникают, когда функции занятости для различных производств имеют различную кривизну в пределах интересующего нас интервала занятости. См. главу 20.

* Между прочим (лат.). (*Прим. ред.*)

² В соответствии с определением, данным ниже в главе 20.

результатом торга между нанимателями и рабочими, и 3) количества денег, определяемого действиями центрального банка. Вместе с перечисленными выше исходными факторами эти переменные величины определяют национальный доход (или дивиденд) и уровень занятости. Но и эти независимые переменные все еще поддаются дальнейшему разложению и не являются, так сказать, нашими конечными «атомами», т. е. элементарными независимыми факторами.

Конечно, деление определителей нашей хозяйственной системы на две группы — исходных величин и независимых переменных — является с любой абсолютной точки зрения совершенно произвольным. Деление должно было бы строиться целиком на основе опыта так, чтобы выделить, с одной стороны, факторы, изменения которых представляются настолько медленными или настолько мало относящимися к интересующим нас явлениям, что они оказывают в применении к коротким периодам лишь слабое, сравнительно незначительное влияние на наш *quaesitum**, а с другой стороны, — факторы, изменения которых на практике очень сильно влияют на наш *quaesitum*. Наша цель в данном случае состоит в том, чтобы выяснить, чем определяется в каждый данный момент национальный доход данной хозяйственной системы и (что почти то же самое) величина занятости в ней. В столь сложном деле, каким является экономическое исследование, невозможны совершенно точные обобщения, и поэтому дело сводится к тому, чтобы установить факторы, изменения которых в основном определяют *quaesitum*. Нашей конечной целью может быть отбор таких переменных величин, которые поддаются сознательному контролю или управлению со стороны центральных властей в рамках той хозяйственной системы, в которой мы живем.

II

Попытаемся теперь подытожить аргументацию предшествующих глав. При этом мы будем рассматривать различные факторы в порядке обратном тому, в каком мы вводили их в наш анализ.

* Искомое (лат.). (Прим. ред.)

Побуждение к новым инвестициям должно подталкивать их до той точки, при которой цена предложения каждого вида капитальных имуществ в сочетании с перспективной выгодой этих имуществ сравняла бы приблизительно предельную эффективность капитала в целом с нормой процента. Это означает, что масштаб новых инвестиций определяется совместным действием технических условий предложения в отраслях промышленности, производящих капитальные блага, состояния уверенности в отношении перспективной выгоды, психологического отношения к ликвидности и количества денег (предпочтительно исчисляемого в единицах заработной платы).

Но увеличение (или уменьшение) масштаба инвестиций должно повлечь за собой увеличение (или уменьшение) размеров потребления. Поведение публики обычно таково, что она только тогда проявляет склонность расширять (или суживать) разрыв между своим доходом и потреблением, когда ее доход увеличивается (или уменьшается). Иными словами, изменения в размерах потребления происходят обычно *в том же самом направлении* (хотя и в меньшем масштабе), что и изменения в величине дохода. Отношение между приращением потребления и сопровождающим его приращением сбережения дается предельной склонностью к потреблению. Вытекающее отсюда отношение между приращением инвестиций и приращением совокупного дохода, при измерении обеих этих величин в единицах заработной платы, дается инвестиционным мультипликатором.

Наконец, если мы примем (в качестве первого приближения), что мультипликатор занятости равен инвестиционному мультипликатору, мы можем, применяя мультипликатор к приращению (или убыванию) в размерах инвестиций под влиянием вышеописанных факторов, вывести приращение занятости.

Приращение (или убывание) занятости может, однако, повысить (или понизить) график предпочтения ликвидности. Оно может по трем направлениям вызвать увеличение спроса на деньги. Во-первых, когда занятость увеличивается, стоимость продукции будет расти, даже если еди-

ница заработной платы и цены (выраженные в этой единице) остаются неизменными. Кроме того, сама единица заработной платы обнаружит тенденцию к росту с улучшением занятости. И, наконец, увеличение продукции будет сопровождаться ростом цен (выраженных в единицах заработной платы), вследствие роста издержек в применении к короткому периоду.

Таким образом, на положение равновесия будут оказывать влияние все упомянутые факторы, а также еще и другие факторы. Более того, любой из этих факторов подвержен изменениям, иногда достаточно серьезным, без предварительных сигналов. Отсюда чрезвычайная сложность действительного хода событий. Тем не менее, таковы, повидимому, факторы, которые полезно и целесообразно изолировать. Исследуя какую-либо действительную проблему, мы убедимся, что пользование изложенной схемой поможет нам в ней разобраться. А наша практическая интуиция (которая может охватить более широкий комплекс факторов, чем тот, которой можно исследовать на основе общих принципов) должна быть приложена к выяснению менее неподатливых вопросов.

III

Вышеизложенное представляет собой сводку общей теории. Но действительные явления экономической жизни окрашиваются также некоторыми особыми чертами склонности к потреблению, графика предельной эффективности капитала и нормы процента, о которых мы можем определенно говорить на основе опыта, но которые не могут быть выведены логически.

В частности, выдающаяся характерная черта хозяйственной системы, в которой мы живем, состоит в том, что хотя она и подвержена сильным колебаниям производства и занятости, ее нельзя все же назвать резко неустойчивой. На самом деле, она способна оставаться в состоянии хронически пониженной активности в течение значительного периода времени, не проявляя отчетливой тенденции ни в сторону восстановления, ни в сторону полного краха. Больше того, опыт показывает нам, что полная или даже

приблизительно полная занятость является редким и быстро преходящим явлением. Отклонения могут вначале иметь резкий характер, но, повидимому, затухают, не достигая чрезмерной величины, так что наш нормальный удел — промежуточное положение, которое нельзя назвать ни отчаянным, ни удовлетворительным. Именно на том факте, что отклонения имеют тенденцию затухать, не заходя слишком далеко, а в конечном счете переходят в обратное движение, основана теория экономических *циклов* с регулярно сменяющимися фазами. То же самое относится и к ценам, которые, приходя в движение в результате какого-нибудь нарушения, в дальнейшем как будто находят тот уровень, на котором они в течение известного времени могут оставаться довольно стабильными.

Ввиду того что эти факты, известные из опыта, не представляются логически необходимыми, следует предполагать, что они связаны с обстановкой и психологическими склонностями современного мира. Полезно поэтому рассмотреть, какие же предполагаемые психологические склонности могли бы привести к устойчивости системы, и затем — выяснить, можно ли действительно, основываясь на нашем знании современной человеческой природы, приписать такие склонности окружающему нас миру?

Условия, которые на основании предшествующего анализа можно считать пригодными для объяснения наблюдающейся устойчивости, следующие:

I. Предельная склонность к потреблению такова, что, когда продукция данного общества растет (или уменьшается) в результате приложения большего (или меньшего) количества труда к его средствам производства, мультипликатор, связывающий обе эти величины, оказывается больше единицы, но не намного.

II. Когда происходит изменение перспективной выгоды капитала или нормы процента, то график предельной эффективности капитала будет таков, что изменения в новых инвестициях не будут слишком отличаться по своим размерам от изменений в вышеназванных факторах, т. е. умеренные изменения в перспективной выгоде капитала или в норме процента не будут сочетаться с очень большими изменениями в размерах инвестиций.

III. Когда происходит изменение уровня занятости, то денежная заработная плата обнаруживает тенденцию изменяться в том же направлении, но не сильно отличаясь по темпам от изменений занятости, т. е. умеренные изменения уровня занятости не сопровождаются особенно большими изменениями денежной заработной платы. Это обстоятельство скорее обуславливает стабильность цен, чем стабильность занятости.

IV. Мы можем присоединить четвертое условие, которое способствует не столько стабильности системы, сколько перемене в определенный момент направления движения. Речь идет о том, что инвестиции в большем (или меньшем) по сравнению с предшествующим периодом размере начинают оказывать неблагоприятное (или, напротив, благоприятное) действие на предельную эффективность капитала, если они продолжаются в течение периода, который, измераемый в годах, не очень велик.

I. Наше первое условие устойчивости, а именно, что мультипликатор, хотя он и больше единицы, не очень велик, с большим правдоподобием может рассматриваться как прямое отражение известной психологической черты человеческой природы. Когда растет реальный доход, то одновременно и уменьшается давление текущих потребностей и увеличивается излишек над установившимся уровнем жизни, а если реальный доход уменьшается — происходит обратное. Таким образом, вполне естественно, по крайней мере для всего общества в среднем, что текущее потребление должно с ростом занятости расширяться, но меньше чем на все приращение реального дохода; и, наоборот, потребление должно уменьшаться с падением занятости, но меньше чем на всю величину убывания реального дохода. Вдобавок то, что правильно в среднем по отношению к отдельным лицам, должно быть по всей вероятности правильно и по отношению к правительствам, — особенно в век, когда прогрессирующее увеличение безработицы заставляет обычно государство оказывать помощь за счет занятых денег.

Представляется ли этот психологический закон читателю верным или нет а priori, ясно, что жизнь оказалась бы резко отличной от того, как она выглядит в действи-

тельности, если бы этот закон был неправильным. В этом случае увеличение инвестиций, как бы мало оно ни было, дало бы толчок к накапливающемуся эффективному спросу до тех пор, пока не было бы достигнуто состояние полной занятости. Напротив, сокращение инвестиций вызвало бы накапливающееся сокращение эффективного спроса до тех пор, пока не осталось бы ни одного занятого человека. И, однако, опыт показывает, что мы обычно находимся в промежуточном положении. Не исключено существование известного интервала, внутри которого положение действительно крайне неустойчиво. Но если так, интервал этот, вероятно, очень узок, а за его пределами в обоих направлениях наш психологический закон должен несомненно оказаться верным. Далее, очевидно также, что мультипликатор, хотя он и больше единицы, не может быть в нормальных условиях слишком велик. Ведь если бы он был слишком большим, то каждое изменение в размерах инвестиций вызывало бы огромную перемену (ограниченную только полной или нулевой занятостью) в размерах потребления.

II. Если первое наше условие гарантирует, что умеренное изменение величины инвестиций не вызовет чрезмерно большого изменения спроса на потребительские товары, то второе наше условие гарантирует, что умеренное изменение в перспективной выгоде капитального имущества или норме процента не приведет к очень большому изменению в величине инвестиций. Вероятно, это результат роста издержек производства при сильном увеличении выпуска продукции с данных средств производства. Конечно, если налицо имеется очень большой избыток ресурсов для производства капитальных благ, то возможна значительная неустойчивость внутри известного интервала. Но это окажется неправильным, как только избыток ресурсов будет в основном утилизирован. Кроме того, это условие ставит предел нарушениям устойчивости, вытекающим из быстрых изменений перспективной выгоды капитальных имуществ, вследствие резких колебаний психологии делового мира или революционизирующих технику изобретений, хотя этот предел будет, вероятно, более действительным для повышательного, чем для понижательного, движения.

III. Третье названное условие согласуется с тем, что говорит опыт о человеческой природе. Хотя борьба за денежную заработную плату является, как мы показали выше, в основном борьбой за поддержание высокой *относительной* заработной платы, все же с ростом занятости борьба эта, вероятно, усилится в каждом отдельном случае, вследствие укрепления позиции рабочего в торге с предпринимателями, а также ввиду того, что уменьшившаяся предельная полезность его заработной платы и увеличение его финансовых резервов усилят его готовность идти на риск. И все же действие этих мотивов будет ограничено определенными рамками. Рабочие не добиваются обычно намного более высокой денежной заработной платы, когда занятость улучшается, и они не соглашаются на очень большое сокращение заработной платы ради того, чтобы совсем не было безработицы.

И опять-таки независимо от того, представляется ли правильным этот вывод а priori, опыт показывает, что подобный психологический закон должен существовать. Если бы конкуренция между безработными рабочими всегда приводила к очень большому сокращению денежной заработной платы, то налицо была бы резкая неустойчивость уровня цен. Более того, не могло бы существовать устойчивого равновесия, иначе как в условиях, совместимых с полной занятостью, поскольку единица заработной платы могла бы падать безгранично, пока она не достигла бы такой точки, где влияние избытка денег, выраженных в единицах заработной платы, на норму процента было бы достаточно, чтобы восстановить уровень полной занятости. Ни в какой другой промежуточной точке равновесие не могло бы установиться¹.

IV. Наше четвертое условие, являющееся условием не столько стабильности, сколько чередования периодов спада и восстановления экономической конъюнктуры, основывается просто на предположении, что капитальные имущества имеют различный возраст, что они с течением времени снашиваются и не все отличаются особенно дол-

¹ Влияние изменений единицы заработной платы будет рассмотрено детально в главе 19.

гим сроком службы. Следовательно, если величина инвестиций падает ниже известного минимального уровня, то через сравнительно небольшой промежуток времени (если нет сильных колебаний в других факторах) произойдет такой рост предельной эффективности капитала, при котором уровень инвестиций поднимется выше этого минимального уровня. И подобно этому, конечно, если инвестиции возрастут до более значительной величины, чем раньше, то падение предельной эффективности капитала, которое вызовет спад экономической конъюнктуры (если только не произойдет компенсирующих изменений в других факторах), — это тоже лишь вопрос времени.

По этой причине подъем и упадок даже такой величины, когда они не выходят за пределы границ, установленных другими нашими условиями стабильности, должны, по всей вероятности, — если они будут протекать достаточно долго и не будут нейтрализованы изменениями других факторов, — вызывать обратное движение, пока те же самые силы не приведут, как и раньше, к новой смене направления.

Таким образом, наших четырех условий, взятых вместе, достаточно для того, чтобы объяснить особенности нашей современной жизни, а именно, что мы все время переживаем колебания, избегая при этом катастрофических отклонений занятости и цен в обоих направлениях, в обе стороны от некоей промежуточной позиции, находящейся заметно ниже полной занятости и заметно выше той минимальной занятости, спад за пределы которой представлял бы опасность для самой жизни.

Но мы не должны отсюда заключать, будто это убогое существование, определяемое «естественными» тенденциями, т. е. тенденциями, которые, по всей вероятности, будут действовать неопределенно долго при отсутствии специальных мер, направленных на то, чтобы выправить их, — вытекает из неизбежных законов. Неограниченное господство вышеуказанных условий — это факт, установленный при наблюдении над миром, каков он есть или каким был до сих пор, а вовсе не неколебимый принцип, не поддающийся изменению.

ДЕНЕЖНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ЦЕНЫ

Глава 19

ИЗМЕНЕНИЯ В ДЕНЕЖНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

I

Было бы в некоторых отношениях лучше, если бы влияние изменений в денежной заработной плате было рассмотрено в предшествующих главах. Ведь классическая теория привыкла связывать предполагаемую способность нашей хозяйственной системы к саморегулированию с гибкостью денежной заработной платы или же, если денежная заработная плата отличается неподвижностью, то возлагать на эту неподвижность ответственность за все трудности.

Невозможно было, однако, полностью разобрать этот вопрос, до тех пор пока мы не развили свою собственную теорию. Последствия изменений в денежной заработной плате весьма сложны. Понижение денежной заработной платы действительно может, в определенных условиях, послужить стимулом к расширению производства, как это предполагает классическая теория. Мои построения отличаются от классической теории главным образом методом анализа, и поэтому пункты различия не могли быть ясно представлены до тех пор, пока читатель не ознакомился с моим методом.

Общепринятое объяснение, как я понимаю его, чрезвычайно просто. Оно не зависит от различных окольных влияний, речь о которых будет ниже. Просто предполагается, что понижение денежной заработной платы будет, при прочих равных условиях, стимулировать спрос, вследствие уменьшения цен готовой продукции, и вести поэтому к увеличению производства и занятости до той точки, где понижение денежной заработной платы, на которое согласятся

рабочие, будет как раз нейтрализовано уменьшением предельной производительности труда, неизбежным при увеличении выпуска продукции на данном оборудовании.

В самой примитивной форме такое построение равносильно допущению, что снижение денежной заработной платы никак не влияет на размеры спроса. Некоторые экономисты, может быть, действительно, возьмутся утверждать, будто нет никаких оснований к тому, чтобы размеры спроса были затронуты, так как общий спрос зависит от количества денег, умноженного на скорость обращения денег по отношению к доходам, и ни из чего не видно, почему сокращение денежной заработной платы должно уменьшить количество денег или скорость обращения денег по отношению к доходам. Или они могут даже сказать, что если падает заработная плата, то обязательно должна расти прибыль. Более обычно, как мне кажется, другое мнение — что сокращение денежной заработной платы должно оказать *некоторое* влияние на совокупный спрос, поскольку сокращается покупательная сила одной части рабочих, но что реальный спрос других покупателей, чей денежный доход не уменьшился, будет стимулироваться падением цен и что совокупный спрос самих рабочих, по всей вероятности, возрастет в результате возросшего объема занятости, если только эластичность спроса на труд при изменении денежной заработной платы не меньше единицы. Таким образом, при новом состоянии равновесия налицо будет больший объем занятости, чем это имело бы место при прежних условиях, за исключением, может быть, только особых теоретических случаев, не встречающихся в реальной жизни.

Я в корне расхожусь с такой системой взглядов или скорее с теоретическими представлениями, которые лежат в основе таких построений. Ведь если вышесказанное правильно отражает, как я думаю, то, что многие экономисты говорят и пишут, то лежащие в основе всего этого теоретические представления редко излагались сколько-нибудь подробно.

Повидимому, к таким построениям пришли следующим путем. В каждой данной отрасли промышленности имеется график спроса на продукцию, связывающий ко-

личество продукции, которое может быть продано, с запрашиваемыми ценами. Мы имеем также серию графиков предложения, характеризующих цены, которые будут запрашиваться для продажи различных количеств при разных исходных издержках. А эти графики, взятые вместе, дают возможность вывести еще один график, представляющий собою (при предположении, что все прочие издержки производства, помимо связанных с изменениями размеров производства, остаются неизменными) график спроса на труд в данной отрасли, связывающий объем занятости с различными уровнями заработной платы, причем форма кривой в каждой ее точке будет характеризовать эластичность спроса на труд. Затем это представление, без существенных изменений, переносится на промышленность в целом, и по аналогии предполагается, что мы имеем график спроса на труд для промышленности в целом, связывающий объем занятости с различными уровнями заработной платы. При этом предполагается, что для правильности такого вывода не имеет существенного значения, будет ли анализ вестись в денежной заработной плате или в реальной. Если мы рассматриваем денежную заработную плату, то мы должны, конечно, внести поправку на изменение в ценности денег; но эта поправка не влияет на общий характер аргументации, поскольку цены, конечно, не изменяются в точной пропорции к изменениям денежной заработной платы.

Если такова общая линия аргументации (а если нет, то я вообще не знаю, какова эта линия), то она, конечно, ошибочна. Дело в том, что график спроса для отдельных отраслей промышленности может быть построен только, исходя из предположения о неизменности графиков спроса и предложения в других отраслях и о фиксированной величине общего эффективного спроса. Неправильно поэтому переносить рассуждения на промышленность в целом, если мы не перенесем также допущения о неизменности общего эффективного спроса. Однако это допущение сводит всю аргументацию к *ignoratio elenchi**. Никто не станет отрицать, что сокращение денежной заработной

* «Незнание того, что имеет быть доказано» (лат.). Термин, принятый в формальной логике. (Прим. ред.)

платы при сохранении той же величины общего эффективного спроса будет сопровождаться увеличением занятости, но суть вопроса заключается как раз в том, останется ли общий эффективный спрос, измеряемый в деньгах, тем же самым при сокращении денежной заработной платы или по крайней мере будет ли общий эффективный спрос уменьшаться в меньшей степени, чем сокращается денежная заработная плата (т. е. будет ли он несколько больше при измерении его в единицах заработной платы). И, однако, если классической теории не будет разрешено распространять по аналогии ее выводы, относящиеся к отдельным отраслям промышленности, на промышленность в целом, то она совершенно не в состоянии дать ответ на вопрос о том, какое влияние на занятость окажет сокращение денежной заработной платы, так как она не дает методов анализа, пригодных для этого. В книге проф. Пигу «Теория безработицы» извлечено, по моему, из классической теории все, что только можно было из нее извлечь. И в результате эта книга служит ярким доказательством того, что классическая теория не может ничего предложить для решения проблемы: чем определяется действительный уровень занятости в целом¹.

II

Попробуем в таком случае применить к решению этой проблемы наш собственный метод анализа. Проблема распадается на две части: 1) ведет ли сокращение денежной заработной платы, при прочих равных условиях, непосредственно к увеличению занятости, понимая под «прочими равными условиями», что склонность к потреблению, график предельной эффективности капитала и норма процента остаются для общества в целом такими же, как и прежде? и 2) окажет ли сокращение денежной заработной платы неизбежное или вероятное влияние на уровень занятости косвенным путем, в результате его неизбежного или вероятного воздействия на эти три названные фактора?

¹ В приложении к этой главе дана развернутая критика «Теории безработицы» проф. Пигу.

На первый вопрос мы уже ответили в предшествующих главах отрицательно. Мы показали, что объем занятости совершенно определенным образом связан с объемом эффективного спроса, измеряемого в единицах заработной платы, и что эффективный спрос, будучи итогом ожидаемого потребления и ожидаемых инвестиций, не может измениться, если склонность к потреблению, график предельной эффективности капитала и норма процента остаются неизменными. А если, при отсутствии изменений в этих факторах, предприниматели увеличили бы занятость в целом, то их выручка неизбежно упала бы ниже цены предложения.

Повидимому, легче будет опровергнуть примитивное умозаключение, согласно которому сокращение денежной заработной платы увеличивает занятость, «так как оно уменьшает издержки производства», если мы проследим ход событий, беря за основу гипотезу, наиболее благоприятную для такого взгляда, а именно, что предприниматели с самого начала *рассчитывают* на такое именно влияние сокращения денежной заработной платы. Действительно, вполне возможно, что отдельный предприниматель, видя, что его собственные издержки производства сокращаются, упустит из виду обратное влияние изменения денежной заработной платы на величину спроса на его товары и будет действовать, исходя из представления, что ему удастся теперь продать с прибылью продукцию, большую по величине, чем раньше. Если все предприниматели будут действовать на основе такого расчета, удастся ли им действительно увеличить свою прибыль? Только при условии, если предельная склонность общества к потреблению равна единице, т. е. что нет разрыва между приращением дохода и приращением потребления, или при условии, что происходит рост инвестиций, соответствующий по величине разрыву между приращением дохода и приращением потребления, а это наступит только тогда, если график предельной эффективности капитала увеличится по отношению к норме процента. Таким образом, выручка от реализации увеличившегося количества продукции разочарует предпринимателей, и занятость вновь упадет до старого уровня, если только предельная склонность к по-

реблению не равна единице или сокращение денежной заработной платы не повлечет за собой передвижки вверх графика предельной эффективности капитала по отношению к норме процента, а отсюда и увеличения занятости. Если предприниматели предложат работу в таких размерах, что, при условии если они смогут реализовать произведенные товары по намеченным ценам, обеспечат публике доход, из которого она будет сберегать больше, чем составит сумма текущих инвестиций, то предпринимателям придется понести убыток, равный этому разрыву. Это произойдет совершенно независимо от уровня денежной заработной платы. В лучшем случае день их разочарования несколько отсрочится на то время, пока разрыв будет заполняться их собственными инвестициями, предназначенными для увеличения оборотного капитала.

Таким образом, сокращение денежной заработной платы не приведет к устойчивому увеличению занятости, иначе как посредством его воздействия или на склонность общества в целом к потреблению, или на график предельной эффективности капитала, или на норму процента. Нет другого метода выяснить эффект сокращения денежной заработной платы, помимо рассмотрения его возможного воздействия на упомянутые три фактора.

Самые важные линии воздействия на эти факторы, по видимому, будут на практике следующими:

1. Сокращение денежной заработной платы несколько снизит цены. Поэтому оно вызовет известное перераспределение реального дохода а) от рабочих, получающих заработную плату, к другим факторам производства, оплата которых входит в предельные непосредственные издержки производства и вознаграждение которых не уменьшилось, и б) от предпринимателей к рантье, которым был гарантирован определенный фиксированный денежный доход.

Каково же будет влияние этого перераспределения на склонность к потреблению общества в целом? Перенос дохода от рабочих к другим факторам производства должен, по видимому, уменьшить склонность к потреблению. Влияние же переноса дохода от предпринимателей к рантье более сомнительно. Но если рантье представляют собой в

целом более богатую прослойку общества, уровень жизни которой наименее гибок, тогда и это влияние будет неблагоприятным. Каков будет чистый результат, учитывая все эти соображения, — об этом можно только догадываться. Вероятно, он будет скорее неблагоприятным, чем благоприятным.

2. Если мы имеем дело с открытой хозяйственной системой и если сокращение денежной заработной платы является *сокращением по отношению к уровню денежной заработной платы за границей*, когда и та и другая приведены к общей единице измерения, то очевидно, что изменение это будет благоприятным для инвестиций, поскольку оно поведет к росту объема экспорта. Конечно, мы предполагаем, что эта выгода не сводится на-нет изменением тарифов, квотами и т. п. Большая сила традиционной веры в эффективность сокращения денежной заработной платы как средства увеличения занятости в Великобритании, по сравнению с Соединенными Штатами, объясняется отчасти тем, что последние являются, по сравнению с Великобританией, замкнутой хозяйственной системой.

3. Хотя в условиях открытой хозяйственной системы сокращение денежной заработной платы и увеличивает благоприятный торговый баланс, оно, вероятно, ухудшит соотношение цен между экспортными и импортными товарами. Произойдет сокращение реального дохода, кроме дохода вновь принятых на работу людей, и это может повести к увеличению склонности к потреблению.

4. Если сокращение денежной заработной платы оценивается как сокращение *по отношению к денежной заработной плате в будущем*, то такое изменение будет благоприятным для инвестиций, потому что, как мы видели выше, оно увеличит предельную эффективность капитала. По тем же причинам оно будет благоприятно и для потребления. Если же, с другой стороны, сокращение денежной заработной платы дает основание надеяться или, тем более, серьезно рассчитывать на дальнейшее ее сокращение в будущем, то эффект будет прямо противоположным. Это поведет к уменьшению предельной эффективности капитала и отсрочке как инвестиций, так и потребления.

5. Сокращение суммы выплачиваемой заработной платы, сопровождаемое известным снижением цен и денежных доходов вообще, уменьшит потребность в наличных деньгах как для личных, так и деловых целей. Оно поэтому в соответствующей мере уменьшит график предпочтения ликвидности для общества в целом. При прочих равных условиях это понизит норму процента и окажется, следовательно, благоприятным для инвестиций. В этом случае, однако, влияние расчетов на будущее породит прямо противоположную тенденцию по сравнению с только что рассмотренной в пункте 4. Дело в том, что если ожидается в дальнейшем новый рост заработной платы и цен, то благоприятный эффект будет много слабее в отношении долгосрочных займов, чем в отношении краткосрочных. А если, к тому же, сокращение заработной платы ввиду вызванного им народного недовольства поколеблет политическое доверие, то вызванное этим усиление предпочтения ликвидности может более чем нейтрализовать положительное влияние высвобождения наличных денег из обращения.

6. Поскольку сокращение денежной заработной платы всегда выгодно отдельному предпринимателю или отдельной отрасли промышленности, то и общее сокращение (хотя в действительности его влияние совсем другое) может вызвать оптимистическое настроение среди предпринимателей, помочь этим сломить порочный круг неосновательно пессимистических оценок предельной эффективности капитала и обеспечить возврат к более нормальным расчетам на будущее. С другой стороны, если рабочие так же ошибочно, как и их наниматели, расценивают влияние общего сокращения заработной платы, то волнения рабочих могут нейтрализовать этот благоприятный фактор. Помимо всего этого, поскольку, как правило, нет способа провести одновременное и равномерное сокращение номинальной заработной платы во всех отраслях промышленности, то в интересах каждой группы рабочих противодействовать сокращению в каждом конкретном случае. В действительной жизни попытки нанимателей понизить денежную заработную плату путем пересмотра соглашения с рабочими вызовут гораздо более сильное сопротивление, нежели посте-

пенное или автоматическое снижение реальной заработной платы в результате роста цен.

7. С другой стороны, угнетающее влияние на предпринимателей возросшего бремени их долгов может отчасти нейтрализовать оптимистическую реакцию, порожденную сокращением заработной платы. Действительно, если падение заработной платы и цен заходит далеко, то затруднения тех предпринимателей, долги которых особенно велики, могут привести к банкротству, а это весьма отрицательно повлияет на инвестиции. Кроме того, снижение уровня цен увеличит реальное бремя государственного долга, а отсюда и налогового обложения, что также, вероятно, окажется весьма неблагоприятным для состояния уверенности в деловом мире.

Это далеко не полный перечень влияний, которые сокращение заработной платы может породить в нашем сложном реальном мире. Но все же я думаю, что вышесказанное включает наиболее важные и наиболее типические случаи.

Поэтому, если ограничиться рассмотрением замкнутой хозяйственной системы и исходить из того, что новое распределение реальных доходов, если оно и окажет какое-нибудь влияние на склонность общества к расходованию, то только в неблагоприятную сторону, тогда мы вправе строить наши надежды на благоприятные для занятости результаты от сокращения денежной заработной платы, главным образом, на увеличении инвестиций, вызванном ростом предельной эффективности капитала (в соответствии с п. 4) или снижением нормы процента (в соответствии с п. 5). Рассмотрим обе эти возможности несколько подробнее.

Благоприятная для увеличения предельной эффективности капитала обстановка существует тогда, когда денежная заработная плата, как полагают, достигла уже предела своего падения, так что ожидается, что дальнейшие ее изменения будут уже в сторону повышения. Самая тяжелая обстановка создается тогда, когда денежная заработная плата медленно ползет вниз и каждое ее сокращение уменьшает веру в то, что она не упадет еще ниже. Раз мы уже вступаем в период ослабления эффективного спроса, то внезапное резкое сокращение денежной заработной

платы до такого низкого уровня, когда никто не верил бы в возможность удержаться на нем неопределенно долгое время, создало бы самые благоприятные условия для укрепления эффективного спроса. Но это могло бы быть осуществлено только в порядке прямого декретирования государственной властью, и едва ли практически мыслимо там, где существует система свободных соглашений о заработной плате. С другой стороны, если бы заработная плата была жестко фиксирована и считалась бы неподверженной сколько-нибудь существенным изменениям, то это было бы лучше, чем такое положение, при котором депрессии сопровождаются тенденцией к постепенному снижению денежной заработной платы, причем всякий рост безработицы, скажем на 1%, рассматривается как сигнал к некоторому новому уменьшению заработной платы. Расчет на то, что заработная плата снизится, скажем, на 2% в течение ближайшего года, окажет, например, грубо говоря, такое же влияние, как рост на 2% суммы процентов, подлежащих уплате за тот же период. Такие же соображения применимы *mutatis mutandis* * и к буму.

Из сказанного следует, что в нынешних условиях и установлениях современного строя целесообразнее проводить политику жесткой денежной заработной платы, чем политику подвижной заработной платы, легко приспосабливающейся к каждому изменению в объеме безработицы, — по крайней мере поскольку речь идет о воздействии на предельную эффективность капитала. Но не опрокидывается ли этот вывод, когда мы переходим к вопросу о норме процента?

Те, кто верит в автоматическое самоприспособление хозяйственной системы, должны, следовательно, основывать свою аргументацию на значении падающего уровня заработной платы и цен для величины спроса на деньги, хотя я не слышал, чтобы они это делали. Если количество денег само является функцией уровня заработной платы и цен, тогда с этой стороны нет, в сущности, никаких надежд. Но если количество денег фактически фиксировано, то очевидно, что это количество, выраженное в единицах

* С соответствующей перестановкой (лат.). (Прим. ред.)

заработной платы, может бесконечно увеличиваться посредством достаточного сокращения денежной заработной платы и что в отношении к общей сумме доходов количество денег может быть значительно увеличено, так как предел этого увеличения зависит от отношения издержек на заработную плату к предельным непосредственным издержкам производства и от реакции прочих элементов предельных непосредственных издержек на падение единицы заработной платы.

Следовательно, по крайней мере теоретически мы можем оказывать на норму процента совершенно такое же влияние, сокращая заработную плату, при оставлении количества денег неизменным, как и увеличивая количество денег при оставлении неизменным уровня заработной платы. Отсюда следует, что сокращение заработной платы как способ обеспечения полной занятости подвержено тем же самым ограничениям, что и увеличение количества денег. Те же самые причины, упомянутые выше, которые ограничивают действительный эффект увеличения количества денег как способа увеличения инвестиций до оптимального уровня, применимы *mutatis mutandis* к сокращению заработной платы. Подобно тому как умеренное увеличение количества денег может оказывать недостаточное влияние на норму процента по долгосрочным займам, а чрезмерное увеличение может свести на-нет прочие преимущества, расстраивая атмосферу уверенности, так и умеренное сокращение денежной заработной платы может оказаться недостаточным, тогда как слишком большое сокращение может поколебать уверенность, даже если бы такое сокращение было осуществимо практически.

Поэтому вера в то, что политика подвижной заработной платы могла бы поддерживать полную занятость на устойчивом уровне, не более обоснована, чем вера в интервенцию на фондовом рынке, не поддерживаемую другими мероприятиями, как в способ достижения той же цели. Хозяйственная система не может быть сделана саморегулирующейся такими методами.

Если бы рабочие были действительно в состоянии каждый раз, когда занятость меньше полной, предпринимать согласованные действия (и предпринимали бы такие действия)

к уменьшению своих требований настолько, насколько это необходимо, чтобы сделать деньги столь изобильными по отношению к единице заработной платы, что норма процента упала бы до уровня, совместимого с полной занятостью, это означало бы на деле, что тред-юнионы взяли бы на себя вместо банков осуществление денежной политики, направленной на достижение полной занятости.

Тем не менее, хотя политика гибкой заработной платы и гибкая денежная политика ведут — по крайней мере теоретически — к одному и тому же результату, представляя лишь два различных способа изменения количества денег по отношению к единице заработной платы, в других отношениях между ними лежит целая пропасть. Напомним вкратце читателю три важнейших соображения.

1. Исключая социализированное общество, где политика заработной платы декретируется сверху, нет способа провести единообразное снижение заработной платы для всех категорий рабочих*. Снижение заработной платы может быть проведено только с помощью серии постепенных нерегулярных изменений, которые нельзя будет обосновать с точки зрения социальной справедливости или экономической целесообразности, причем довести это снижение до конца удалось бы, вероятно, только в результате разорительной и отчаянной борьбы, в которой те, кто находится в экономически слабейшем положении, пострадают всего

* Данное положение представляет собой клевету на социалистическое общество, подсказанную ненавистью и страхом, которые внушает Кейнсу социализм. Он не понимает и не хочет понять экономических законов социалистического общества. Нелепо его утверждение, что «в социализированном обществе» «политика заработной платы декретируется сверху», так как движение заработной платы в социалистическом обществе подчиняется определенным закономерностям, неразрывно связанным с закономерностями социалистического расширенного воспроизводства и накопления. Абсурдно его допущение о возможности «единообразного снижения заработной платы всех категорий рабочих» в социалистическом обществе, так как те самые закономерности движения заработной платы в социалистическом обществе, которые пытается отменить Кейнс, определяют систематический рост заработной платы и материального благосостояния трудящихся наряду с расширенным воспроизводством с такой же неизбежностью, с какой законы капиталистического воспроизводства определяют относительное и абсолютное обнищание рабочего класса. (Прим. ред.)

более. С другой стороны, изменение в количестве денег уже и теперь под силу большинству правительств, которые могут осуществить это с помощью интервенции на фондовом рынке или другими аналогичными мерами. Учитывая человеческую природу и наши установления, только глупец мог бы предпочесть политику гибкой заработной платы гибкой денежной политике, если только он не имел бы в виду таких преимуществ первой, которых нельзя достигнуть с помощью второй. Кроме того, при прочих равных условиях, способ, который легче применить, должен считаться предпочтительнее способа, который, вероятно, настолько труден, что даже неосуществим на практике.

2. Если денежная заработная плата неподатлива, то происходящие в ценах изменения (кроме «регулируемых» или монопольных цен, определяемых другими соображениями, а не предельными издержками) будут в основном связаны с уменьшением, по мере роста продукции, предельной производительности существующих средств производства. Таким образом, рабочие не будут поставлены, насколько это вообще возможно, в невыгодное положение по сравнению с лицами, вознаграждение которых фиксировано в деньгах, включая рантье и лиц с твердыми окладами, получаемыми от фирм, учреждений или от государства. Поскольку влиятельные классы общества получают вознаграждение, фиксированное в деньгах, то социальная справедливость и социальная целесообразность будут всего более обеспечены, если *всякое* вознаграждение будет в известной мере жестким в денежном выражении. Учитывая наличие больших групп со сравнительно неэластичными денежными доходами, надо быть очень несправедливым человеком, чтобы предпочитать политику гибкой заработной платы гибкой денежной политике, если только при этом не указывается на такие преимущества первой политики, которых нельзя получить от второй.

3. Увеличение количества денег, выраженного в единицах заработной платы, посредством уменьшения единицы заработной платы увеличивает в соответствующей пропорции долговое бремя, в то время как увеличение количества денег, ведущее к тому же результату, оставляя единицу заработной платы незатронутой, оказывает

противоположное влияние. Если посчитаться с чрезмерным бременем многих долгов, то лишь очень неопытный человек предпочел бы первый метод.

4. Если медленное сползание вниз уровня заработной платы ведет к медленному сползанию вниз нормы процента, то по причинам, изложенным выше, возникает двойное давление на предельную эффективность капитала и двойное основание отложить инвестиции и тем замедлить хозяйственное восстановление.

III

Из сказанного следует, что если бы рабочие реагировали на постепенное снижение занятости, предлагая свои услуги за постепенно снижающуюся денежную заработную плату, то это, как правило, вовсе не привело бы к сокращению реальной заработной платы; последняя могла бы даже увеличиться вследствие неблагоприятного влияния этих изменений на объем производства. Главным результатом такой политики была бы крайняя неустойчивость цен, настолько резкая, что она могла бы сделать невозможными всякие деловые расчеты в обществе с существующей хозяйственной системой. Предполагать, что политика гибкой заработной платы правильна и хорошо приспособлена к системе, основанной на *laissez-faire*, это значит утверждать нечто как раз противоположное истине.

Если бы, как в Австралии, попытаться фиксировать реальную заработную плату законодательным порядком, то определился бы известный уровень занятости, соответствующий уровню реальной заработной платы. Действительный уровень занятости в замкнутой хозяйственной системе резко колебался бы между этим уровнем и полным отсутствием занятости, в зависимости от того, были бы размеры инвестиций ниже или не ниже, чем это необходимо в соответствии с таким уровнем занятости. При этом, если бы инвестиции находились на указанном критическом уровне, то цены находились бы в неустойчивом равновесии и скакали бы до нуля каждый раз, когда инвестиции падают ниже этого уровня, и до бесконечности, когда они оказывались бы выше этого уровня. Элемент стабильно-

сти, если бы его вообще можно было найти, следовало бы искать в факторах, контролирующих количество денег таким образом, чтобы всегда существовал известный уровень денежной заработной платы, при котором количество денег было бы как раз таково, чтобы устанавливалось такое отношение между нормой процента и предельной эффективностью капитала, которое удерживало бы инвестиции на критическом уровне. Тогда занятость была бы постоянной (при уровне, отвечающем установленной законом реальной заработной плате), а денежная заработная плата и цены испытывали бы быстрые колебания как раз в такой степени, какая необходима для поддержания масштаба инвестиций на должном уровне. Что касается действительного положения дел в Австралии, то там выходом из положения явилась отчасти неизбежная неэффективность законодательства, которое не смогло целиком достигнуть поставленной цели, а во-вторых, то обстоятельство, что Австралия не является замкнутой хозяйственной системой и поэтому уровень денежной заработной платы сам по себе является фактором, определяющим размер иностранных инвестиций и — отсюда — общий размер инвестиций, в то время как на реальную заработную плату оказывает существенное влияние соотношение цен между экспортными и импортными товарами.

В свете этих соображений я прихожу к выводу, что, взвесив все за и против, наиболее целесообразной политикой для замкнутой хозяйственной системы надо считать поддержание устойчивого общего уровня денежной заработной платы. Тот же самый вывод правилен и для открытой хозяйственной системы при условии, что равновесие с остальным миром будет обеспечено посредством подвижных валютных курсов. Известная степень гибкости заработной платы в отдельных отраслях промышленности оправдывается, поскольку она может способствовать переходу из относительно упадочных отраслей в относительно расширяющиеся. Но общий уровень денежной заработной платы должен поддерживаться максимально устойчивым, по крайней мере в применении к коротким периодам.

Результатом такой политики будет относительная устойчивость уровня цен, во всяком случае, бóльшая

устойчивость, чем при политике гибкой заработной платы. Оставляя в стороне «регулируемые» или монопольные цены, в остальном уровень цен будет изменяться в применении к коротким периодам только в той степени, в какой изменение объема занятости будет затрагивать предельные непосредственные издержки производства. В применении же к продолжительным периодам цены будут изменяться только в соответствии с изменениями, которые происходят в издержках производства в результате технического прогресса, расширения средств производства или введения новых средств производства.

Правда, если тем не менее будут происходить значительные колебания занятости, то они будут сопровождаться и существенными колебаниями уровня цен. Однако, как я уже сказал выше, эти колебания будут меньше, чем при проведении политики гибкой заработной платы.

Таким образом, при проведении политики жесткой заработной платы, устойчивость цен в применении к коротким периодам будет сочетаться с устранением колебаний занятости. В применении же к продолжительным периодам перед нами будет выбор — либо допустить медленное падение цен, по мере прогресса техники и роста средств производства, поддерживая заработную плату на устойчивом уровне, либо, напротив, допустить медленное повышение заработной платы, поддерживая стабильными цены. Я считаю, в целом, предпочтительным второй вариант, ввиду того, что легче поддерживать фактический уровень занятости в пределах, достаточно близких к полной занятости, когда впереди перспектива роста заработной платы, чем тогда, когда в будущем ожидается понижение заработной платы*.

* Это один из наиболее ярких образчиков беззастенчивой кейнсовской апологетики. Получается, будто бы путем «незначительных» реформ, а именно стабилизации заработной платы в применении к коротким периодам (т. е. недопущения ее понижения в периоды упадка) и постепенного ее повышения в длительном разрезе, можно вовсе ликвидировать кризисы и обеспечить непрерывное развитие хозяйства. Между тем то, что выдается за «незначительные» реформы, представляет собою по существу совершенно фантастическое предположение. Абсолютное и относительное обнищание рабочего класса представляет собою неизбежный результат всеобщего закона капита-

К этому присоединяются еще социальные преимущества постепенно понижающегося бремени задолженности, бóльшая легкость регулирования перехода из отраслей, приходящих в упадок, в развивающиеся отрасли и, наконец, психологические стимулы, которые, вероятно, будут чувствоваться при наличии тенденции к умеренному росту денежной заработной платы. Но это вопрос не принципиальный, и я бы вышел за рамки предмета настоящего исследования, если бы занялся детальным разбором аргументов в пользу каждого из этих вариантов.

листического накопления, и ничего не может быть изменено до тех пор, пока капиталисты владеют средствами производства. В связи с этим следует напомнить следующие слова товарища Сталина: «Если бы капитализм.. мог обращать прибыль... на систематический подъем материального положения рабочих и крестьян, то тогда не было бы кризисов. Но тогда и капитализм не был бы капитализмом» (Вопросы ленинизма, изд. 10-е, стр. 351). (Прим. ред.)

О «ТЕОРИИ БЕЗРАБОТИЦЫ» ПРОФ. ПИГУ

В своей «Теории безработицы» проф. Пигу устанавливает зависимость объема занятости от двух основных факторов, а именно: 1) от ставок реальной заработной платы, на которых настаивают рабочие, и 2) от формы функции реального спроса на труд. Центральная часть его книги посвящена как раз определению формы этой последней функции. Автор не игнорирует тот факт, что фактически рабочие настаивают на определенных ставках не реальной, а денежной заработной платы, но он исходит из того, что ставки денежной заработной платы, деленные на цены товаров рабочего потребления, могут быть приняты за меру реальной заработной платы, требуемой рабочими.

На стр.90 «Теории безработицы» даны уравнения, которые, как он говорит, «образуют отправной пункт исследования» функции реального спроса на труд. Ввиду того что некоторые молчаливые допущения, определяющие весь ход анализа, вкрадываются в его аргументацию с самого начала, я должен подытожить ход его рассуждений, вплоть до этого главного пункта.

Проф. Пигу делит всю промышленность на те отрасли, которые «заняты производством товаров рабочего потребления внутри страны и экспортных товаров, служащих для оплаты импорта товаров рабочего потребления», и «прочие» отрасли. Удобно назвать эти две группы соответственно: «отрасли, производящие товары рабочего потребления» и «отрасли, производящие товары, не входящие в потребление рабочего». Он предполагает, что в первой группе будет занято x человек, а во второй — y человек.

Ценность продукции товаров рабочего потребления, выработанной x человек, он называет $F(x)$, а обычную ставку заработной платы $F'(x)$. Хотя автор специально и не говорит об этом, его рассуждение равносильно утверждению, что предельные издержки на заработную плату равны предельным непосредственным издержкам производства¹. Далее он принимает, что $x + y = \varphi(x)$, т. е. что число лиц, занятых в отраслях промышленности, производящих товары рабочего потребления, является функцией общей занятости. Затем он показывает, что эластичность реального спроса на труд в целом (которая и дает нам форму нашего *quaesitum* т. е. функцию реального спроса на труд) может быть выражена следующим образом:

$$E_r = \frac{\varphi'(x)}{\varphi(x)} \cdot \frac{F'(x)}{F''(x)}.$$

¹ Источник ошибки, состоящей в приравнивании предельных издержек на заработную плату к предельным непосредственным издержкам производства, кроется. может быть в неясности самого понятия *предельные издержки на заработную плату*. Мы можем подразумевать

Поскольку дело касается системы обозначения, нет большой разницы между этой формулой и моими способами выражения мысли. В той мере, в какой мы можем отождествить товары рабочего потребления проф. Пигу с моими потребительскими благами, а его «прочие товары» с моими капитальными благами, его дробь $\frac{F(x)}{F'(x)}$, представляющая величину продукции отраслей, производящих товары рабочего потребления, выраженную в единицах заработной платы, — это то же самое, что и мое C_w . Далее, его функция φ является (при условии отождествления товаров рабочего потребления с потребительскими благами) функцией того, что я выше назвал мультипликативным занятости k' . Введь

$$\Delta x = k' \Delta y$$

и, следовательно,

$$\varphi'(x) = 1 + \frac{1}{k'}$$

Таким образом, «эластичность реального спроса на труд в целом» проф. Пигу является понятием весьма сходным с некоторыми моими собственными, и она зависит отчасти от физических и технических условий промышленности (представленных его функцией F) и отчасти от склонности к потреблению товаров рабочего потребления (представленной его функцией φ). Все это, однако, правильно с оговоркой, что мы ограничиваемся рассмотрением специального случая, когда

под этим издержки, связанные с дополнительной единицей продукции, если производство ее не вызывает никаких дополнительных расходов помимо дополнительных издержек на заработную плату; или же мы можем подразумевать под этим дополнительные издержки на заработную плату, возникающие при производстве дополнительной единицы продукции наиболее экономным путем, с помощью существующего оборудования и других незанятых факторов. В первом случае мы не должны соединять с дополнительной оплатой труда дополнительную деятельность предпринимателя, или дополнительный оборотный капитал, или вообще что-нибудь другое, помимо затраты труда, что прибавилось бы к издержкам производства. Мы не вправе даже допустить, что дополнительный труд ведет к более быстрому износу оборудования, чем это было бы, если бы было занято меньше рабочих. Поскольку в первом случае мы не допускаем включения какого-либо элемента издержек, помимо оплаты труда, в предельные непосредственные издержки производства, тогда, конечно, выходит, что предельные издержки на заработную плату и предельные непосредственные издержки производства равны. Но выводы из анализа, основанного на таких предпосылках, не имеют почти никакого приложения, так как предпосылки эти очень редко реализуются на практике. На практике мы не так глупы, чтобы отказываться соединять с дополнительным трудом соответствующие другие дополнительные факторы, поскольку они имеются в нашем распоряжении. Предпосылка эта, следовательно, применима только в том случае, если мы предполагаем все другие факторы, кроме труда, уже использованными до предела.

предельные издержки на труд равны предельным непосредственным издержкам производства.

Для того чтобы определить величину занятости, проф. Пигу затем комбинирует свой «реальный спрос на труд» с функцией предложения труда. Он исходит из того, что последнее есть функция реальной заработной платы, и ничего другого. Но так как он вместе с тем принимает, что реальная заработная плата является функцией числа людей x , занятых в отраслях промышленности, вырабатывающих товары рабочего потребления, то это равносильно предположению, будто общее предложение труда при существующей реальной заработной плате есть функция x , и ничего больше. Иными словами, выходит, что $n = \chi(x)$, где n есть предложение труда при реальной заработной плате $F'(x)$.

Таким образом, если оставить в стороне все осложняющие моменты, анализ проф. Пигу равносильен попытке вывести фактический объем занятости из уравнений

$$\begin{aligned}x + y &= \varphi(x) \\ n &= \chi(x).\end{aligned}$$

Но здесь три неизвестных и только два уравнения. Как видно, он обходит эту трудность, предполагая n равным $x + y$. А это, конечно, означает, что вынужденной безработицы в строгом смысле слова не существует, т. е. что все трудовые ресурсы, могущие быть использованными при существующей реальной заработной плате, фактически заняты. В этом случае x имеет величину, удовлетворяющую уравнению

$$\varphi(x) = \chi(x),$$

и поэтому, когда мы находим, что x равен, скажем, n_1 , то y должен быть равен $\chi(n_1) - n_1$, а общая занятость должна быть равна $\chi(n_1)$.

Стоит на минуту остановиться и посмотреть, к чему это ведет. Это означает, что если изменяется функция предложения труда, так что при данной реальной заработной плате налицо больше рабочих, предлагающих свой труд, и значит $n_1 + dn_1$ является теперь значением x , удовлетворяющим уравнению $\varphi(x) = \chi(x)$, то спрос на продукцию отраслей промышленности, производящих товары, не входящие в рабочее потребление, должен быть таким, чтобы занятость в этих отраслях промышленности возросла как раз на величину, которая поддерживает равенство и между $\varphi(n_1 + dn_1)$ и $\chi(n_1 + dn_1)$. Единственная другая возможность изменения общих размеров занятости — это такое соотношение в изменении склонности к покупке товаров рабочего потребления и соответственно товаров, не входящих в рабочее потребление, когда увеличение y сопровождается еще большим уменьшением x .

Допущение, что $n = x + y$, конечно, означает, что рабочие всегда в состоянии определить свою собственную реальную заработную плату. Таким образом, допущение, что рабочие в состоянии определять свою собственную реальную заработную плату означает, что спрос на продукцию отраслей промышленности, вырабатывающих товары, не входящие в рабочее потребление, подчиняется вышеуказанным

законам. Другими словами, этим предполагается, что норма процента всегда приспосабливается к графику предельной эффективности капитала таким образом, чтобы поддерживать полную занятость. Без этого допущения анализ проф. Пигу рухнет, и не остается никакого способа определить, каков же будет объем занятости. Даже странно, что проф. Пигу мог предположить, будто он может разработать теорию безработицы без всякого учета изменений в масштабах инвестиций (т. е. изменений занятости в отраслях промышленности, вырабатывающих товары, не входящие в рабочее потребление), вызываемых не изменением функции предложения труда, а, например, изменениями нормы процента или состояния уверенности.

Название книги «Теория безработицы» поэтому неправильно. В действительности книга проф. Пигу не затрагивает этой темы. Она посвящена проблеме — каков будет объем занятости при данной величине функции предложения труда, когда удовлетворены условия полной занятости. Назначение предложенного им понятия эластичности реального спроса на труд в целом — показать, насколько будет увеличиваться или уменьшаться в соответствии с данными изменениями функции предложения труда *полная* занятость. Или, может быть, с еще большим правом, мы можем рассматривать его книгу как отвлеченное от причинного анализа исследование функциональной зависимости между уровнем реальной заработной платы и уровнем занятости. Но книга эта не может ответить на вопрос, чем определяется *фактический* уровень занятости, и она не имеет прямого отношения к проблеме вынужденной безработицы.

Если бы проф. Пигу стал отрицать возможность вынужденной безработицы в том смысле, как я ее определил выше, что он, может быть, и сделал бы, то все равно трудно сказать, как можно было бы применить его анализ Допущенный им пробел в выяснении характера связи между x и y , т. е. между занятостью в отраслях промышленности, вырабатывающих товары рабочего потребления, и в отраслях, вырабатывающих товары, не входящие в рабочее потребление, становится роковым для всего его построения.

Проф. Пигу согласен с тем, что в пределах известного интервала рабочие фактически часто добиваются вовсе не определенного уровня реальной заработной платы, а определенных ставок денежной заработной платы. Но в этом случае функция предложения труда зависит не только от $F'(x)$, а также и от денежной цены товаров рабочего потребления. Тогда весь предшествующий анализ теряет силу и возникает необходимость ввести добавочный фактор, между тем как для введения этого добавочного неизвестного нет добавочного уравнения. Нельзя лучше продемонстрировать ловушки, которые таит в себе псевдоматематический метод, применимый только при условии преподнесения всего на свете в виде функции одного переменного и при предположении, что все частные дифференциалы обращаются в нуль. Положение несколько не исправляется тем, что где-то на более поздней стадии признают существование других переменных и все-таки продолжают развивать аргументацию дальше, не потрудившись переписать заново все, что было написано до этого момента. Если (в пределах известного интервала) рабочие требуют определенной денежной заработной платы, тогда даже если принять, что $n = x + y$, у нас все равно не

хватит данных, если мы не знаем, чем же определяется денежная цена товаров рабочего потребления. Ведь денежная цена товаров рабочего потребления будет зависеть от общего уровня занятости. Поэтому мы не можем сказать, какова будет общая занятость, пока не знаем денежной цены товаров рабочего потребления, и мы не можем знать денежную цену товаров рабочего потребления, пока не знаем общей величины занятости. Как я уже сказал, нам не хватает еще одного уравнения. Между тем возможно, что именно предварительная предпосылка о неподвижности денежной заработной платы, а вовсе не реальной заработной платы, скорее всего могла бы сблизить нашу теорию с фактами. Например, в Великобритании денежная заработная плата в период расстройств экономической жизни, неуверенности и резких колебаний цен за десятилетие 1924—1934 гг. оставалась стабильной в пределах 6%, тогда как реальная заработная плата колебалась больше чем на 20%. Теория не может претендовать на то, чтобы ее называли *общей* теорией, если ее нельзя применить к случаю, когда денежная заработная плата (или по крайней мере пределы, в которых она колеблется) фиксирована так же, как и во всяком другом случае. Право политических деятелей взывать о том, что денежная заработная плата *должна быть* в высшей степени гибкой, но теоретикам нужно быть готовым к тому, чтобы с одинаковым успехом объяснить и то и другое состояние дел. Научная теория не может требовать от фактов, чтобы они отвечали ее собственным допущениям.

Когда проф. Пигу непосредственно подходит к выяснению влияния снижения денежной заработной платы, он опять-таки, по моему мнению, явно вводит слишком мало данных, чтобы можно было получить определенный ответ. Он начинает с того, что отвергает положение (указ. соч., стр. 101), будто если предельные непосредственные издержки производства равны предельным издержкам на заработную плату, то при снижении денежной заработной платы доходы не-рабочих будут изменяться в той же самой пропорции, что и доходы рабочих, по той причине, что это положение имеет силу только в том случае, *если* объем занятости остается неизменным, — а это именно и следует доказать. Но на следующей странице (указ. соч., стр. 102) он допускает ту же ошибку, предполагая, что «с самого начала ничто не произошло с денежным доходом не-рабочих», а это, как он сам правильно показал, имеет силу только в том случае, *если* объем занятости не остается неизменным, а именно это и следует доказать. В действительности *никакой* ответ не возможен, пока в анализ не включены другие факторы.

Каким образом допущение, что рабочие фактически требуют определенной денежной заработной платы, а не реальной заработной платы (при условии, что реальная заработная плата не падает ниже известного минимума), влияет на весь ход анализа, видно из того, что в этом случае теряет силу другое допущение, по которому большее число рабочих согласится работать не иначе, как за повышенную реальную заработную плату, т. е. допущение, которое лежит в основе почти всей аргументации проф. Пигу. Например, проф. Пигу отвергает (указ. соч., стр. 75) теорию мультипликатора, исходя из того, что величина реальной заработной платы является данной, т. е. что налицо уже

имеется полная занятость и что добавочных рабочих, согласных работать за более низкую реальную заработную плату, нет. При таком допущении его вывод, конечно, правилен. Но в этом месте проф. Пигу критикует предложение, касающееся практической политики, а между тем фантастически далеко от фактов его допущение, будто, в то время как статистически зарегистрированная безработица в Великобритании превысила 2 млн. (т. е. когда имеется 2 млн. людей, желающих работать за существующую денежную заработную плату), рост стоимости жизни по отношению к денежной заработной плате, каким бы он ни был умеренным, вызвал бы уход с рынка труда большего числа рабочих, чем эти 2 млн.

Необходимо подчеркнуть, что вся книга проф. Пигу написана, исходя из допущения, что *всякое повышение стоимости жизни по отношению к денежной заработной плате, каким бы оно ни было умеренным, вызовет уход с рынка труда большего числа рабочих, чем все наличное число безработных.*

Кроме того, проф. Пигу не замечает, что выдвигаемые им в этом месте (указ. соч., стр. 75) доводы против «вторичной» занятости, возникающей в результате общественных работ, оказываются в силу тех же допущений одинаково роковыми также и для роста «первичной» занятости, вытекающей из той же самой политики. Если размер реальной заработной платы в отраслях промышленности, вырабатывающих товары рабочего потребления, дан, то никакое увеличение занятости вообще невозможно иначе, как за счет сокращения потребления товаров рабочего потребления не-рабочими. Новые рабочие в сфере первичной занятости увеличат, очевидно, потребление товаров рабочего потребления, что уменьшит реальную заработную плату и поведет (по предположению автора) к уходу рабочих, ранее занятых в других отраслях. Однако проф. Пигу, очевидно, допускает возможность роста первичной занятости. Граница между первичной и вторичной занятостью является, как видно, той психологической критической линией, за которой здравый смысл автора перестает брать верх над его плохой теорией.

Различие выводов, вытекающее из упомянутых выше различий в допущениях и в анализе, может быть показано на следующем важном отрывке, где проф. Пигу резюмирует свою точку зрения (указ. соч., стр. 252): «При наличии совершенно свободной конкуренции между рабочими и при полной подвижности труда характер связи (между реальной заработной платой, которой требуют рабочие, и функцией спроса на труд) будет очень простым. Налицо всегда будет сильная тенденция к установлению такого отношения между заработной платой и спросом, чтобы все были заняты. Отсюда в условиях устойчивой экономики действительно все будут заняты. Вывод таков, что существующая в любое время безработица целиком вытекает из изменений в условиях спроса, всегда имеющих место, и «трений», мешающих немедленному приспособлению заработной платы».

Автор заключает (указ. соч., стр. 253), что безработица прежде всего вызывается политикой заработной платы, которая не приспосабливается к изменениям в функции реального спроса на труд.

Итак, проф. Пигу думает, что, беря длительный отрезок времени,

безработицу можно лечить приспособлениями заработной платы¹. Я же утверждаю, что реальная заработная плата (с оговоркой только о минимуме, устанавливаемом предельной тягостью занятости) в первую очередь определяется не «приспособлениями» заработной платы (хотя и они могут оказывать определенное влияние), но другими силами, некоторые из которых (в особенности отношение между графиком предельной эффективности капитала и нормой процента) проф. Пигу вовсе не включил, как я понимаю, в свою формальную схему.

Правда, когда в конечном счете проф. Пигу приступает к выяснению «причин безработицы», он говорит о колебаниях в состоянии спроса примерно так же, как это делаю я. Но он отождествляет состояние спроса с функцией реального спроса на труд, забывая о том, какое узкое определение он дает последней. Ведь функция реального спроса на труд зависит, по его определению (как мы это видели выше), только от двух факторов, а именно: 1) отношения в каждой данной среде между общим числом занятых людей и числом тех, которые должны быть заняты в отраслях, вырабатывающих товары рабочего потребления, для того чтобы снабдить их тем, что они потребляют, и 2) состояния предельной производительности в отраслях, производящих товары рабочего потребления. И все же в части V его «Теории безработицы» колебаниям в состоянии «реального спроса на труд» придается серьезное значение. «Реальный спрос на труд» рассматривается как фактор, могущий испытывать широкие кратковременные колебания (указ. соч., часть V, главы VI—XII), и как будто бы проводится мысль, что промышленный цикл в основном вызывается колебаниями в «реальном спросе на труд», в сочетании с недостаточным приспособлением заработной платы к таким изменениям. На первый взгляд это покажется читателю разумным и уже знакомым. Если читатель не вспомнит об особенностях определения автора, то выражение «колебания в реальном спросе на труд» не будет в его представлении особенно отличаться от того, что я подразумеваю под «колебаниями в состоянии совокупного спроса». Но если принять во внимание определение «реального спроса на труд», то все рассуждение автора становится совершенно неправдоподобным. В действительности оказывается, что на свете нет ничего менее подверженного резким колебаниям в течение коротких периодов, чем этот фактор.

«Реальный спрос на труд» проф. Пигу зависит, по определению, только от $F(x)$, представляющей собой физические условия производства в отраслях, производящих товары рабочего потребления, и $\varphi(x)$, представляющей функциональную зависимость между занятостью в отраслях, производящих товары рабочего потребления, и всею занятостью, при каждом данном уровне последней. Трудно представить себе, почему любая из этих функций должна была бы меняться иначе, как постепенно, в течение длительного периода. Совершенно не видно никаких оснований, почему бы эти функции могли колебаться в течение промышленного цикла. $F(x)$ может изменяться лишь медленно и притом в технически прогрессивном обществе лишь в

¹ Автор не делает ни намека, ни предположения, что это происходит путем влияния на норму процента.

направлении подъема, а $\varphi(x)$ должна оставаться стабильной, если только в рабочем классе не пробудится внезапно дух бережливости или, иначе говоря, не произойдет внезапного изменения в склонности к потреблению. Мне думается поэтому, что реальный спрос на труд будет оставаться практически постоянным в течение всего промышленного цикла. Я повторяю, что проф. Пигу в своем анализе совершенно упустил действительно неустойчивый фактор, а именно, колебания в размерах инвестиций, которые чаще всего лежат в основе колебаний занятости.

Я подверг такой пространной критике «Теорию безработицы» проф. Пигу не потому, что эта книга мне кажется более уязвимой для критики, чем работы других экономистов классической школы, а потому, что книга проф. Пигу представляет единственную известную мне попытку точно изложить классическую теорию безработицы. Мой долг был выдвинуть возражения против этой теории применительно к самой солидной из представляющих ее работ.

ФУНКЦИЯ ЗАНЯТОСТИ ¹

I

В главе 3 (стр. 24) мы определили функцию совокупного предложения $Z = \varphi(N)$, связывающую занятость N , и совокупную цену предложения соответствующей продукции. *Функция занятости* только тем и отличается от функции совокупного предложения, что она является ее обратной функцией и выражается в единицах заработной платы. Назначение функции занятости — связать величину эффективного спроса, измеряемого в единицах заработной платы, на продукцию определенной фирмы, отрасли или промышленности в целом с величиной занятости, при которой цена предложения продукции сравнивается с данной величиной эффективного спроса. Таким образом, если измеряемая в единицах заработной платы величина эффективного спроса D_{wr} на продукцию фирмы или отрасли требует занятости N_r в этой фирме или отрасли, то функция занятости выражается формулой $N_r = F_r(D_{wr})$. Или, в более общем случае, если мы вправе предположить, что D_{wr} является однозначной функцией всего эффективного спроса D_w , то функция занятости выражается через $N_r = F_r(D_w)$. Это означает, что N человек будет занято в промышленности r , если эффективный спрос равен D_w .

В этой главе мы рассмотрим некоторые свойства функции занятости. Но независимо от того интереса, который могут иметь эти свойства сами по себе, есть два основания, по которым замена обычной кривой предложения функцией занятости лучше согласуется с методами и целями настоящей книги. Во-первых, функция занятости выражает интересующие нас явления в тех единицах, которыми мы решили ограничиться, не вводя в анализ каких-либо других измерителей, количественное определение которых сомнительно. Во-вторых, эта функция по указанным ниже причинам лучше, чем обычная кривая предложения, под-

¹ Те, кто (не без основания) не любит алгебры, могут опустить первый параграф этой главы.

ходит к проблемам промышленности и производства *в целом*, в отличие от проблем какой-либо отдельной отрасли промышленности или фирмы, рассматриваемых в данной среде.

Обычная кривая спроса на тот или иной товар покоится на известном допущении о доходах членов общества и с изменением доходов должна быть пересмотрена. Подобным же образом, обычная кривая предложения того или иного товара покоится на определенном допущении о размерах продукции промышленности в целом и подлежит изменению, если меняется общий объем промышленного производства. Если поэтому мы исследуем реакцию определенных отраслей промышленности на изменения *общего объема* занятости, то неизбежно должны рассматривать для каждой отрасли промышленности не одну кривую спроса на продукцию в связи с одной кривой предложения, но два семейства таких кривых, отвечающих различным допущениям об общем объеме занятости. При пользовании функцией занятости задача отыскания для всей промышленности в целом функции, отражающей изменения в общем объеме занятости, оказывается, однако, более простой.

Предположим для начала, что склонность к потреблению дана заранее, так же как и прочие факторы, которые мы приняли за исходные в главе 18, и что мы рассматриваем изменения занятости как реакцию на изменение величины инвестиций. При этом допущении каждому уровню эффективного спроса, выраженного в единицах заработной платы, будет соответствовать определенная величина общего объема занятости, и этот эффективный спрос будет делиться в определенной пропорции между потреблением и инвестициями. Кроме того, каждый уровень эффективного спроса будет соответствовать заранее данному распределению дохода. Можно поэтому далее принять, что каждому данному уровню общего эффективного спроса соответствует совершенно определенное распределение его между различными отраслями промышленности.

Это дает нам возможность определить, какая же величина занятости в каждой отрасли будет соответствовать данной величине общего объема занятости. Иными словами,

это дает нам величину занятости в каждой отдельной отрасли промышленности, соответствующую каждому уровню общего эффективного спроса, измеряемого в единицах заработной платы, и таким образом оказываются выполненными условия для указанной выше второй формы функции занятости в отдельной отрасли промышленности, а именно $N_r = F_r(D_w)$. Мы достигаем того преимущества, что в этих условиях отдельные функции занятости поддаются суммированию, и функция занятости для промышленности в целом, соответствующая данному уровню эффективного спроса, может быть выражена как сумма функций занятости для каждой отдельной отрасли, т. е.

$$F(D_w) = N = \sum N_r = \sum F_r(D_w).$$

Перейдем далее к определению эластичности занятости. Эластичность занятости для данной отрасли промышленности определяется формулой $e_{er} = \frac{dN_r}{dD_{wr}} \cdot \frac{D_{wr}}{N_r}$, выражающей изменение единиц труда, занятых в данной отрасли, при изменении количества единиц заработной платы, которое, как ожидают, будет израсходовано на покупку продукции этой отрасли. Эластичность занятости для промышленности в целом мы обозначим

$$e_e = \frac{dN}{dD_w} \cdot \frac{D_w}{N}.$$

Предполагая, что мы можем найти достаточно удовлетворительный метод для измерения продукции, полезно также определить то, что можно назвать эластичностью продукции или производства, иначе говоря, отношение величины роста продукции в какой-нибудь отрасли к увеличению выраженного в единицах заработной платы эффективного спроса на продукцию данной отрасли. Это отношение выразится формулой

$$e_{or} = \frac{dO_r}{dD_{wr}} \cdot \frac{D_{wr}}{O_r}.$$

Предполагая, что цена равна предельным непосредственным издержкам производства, мы будем иметь

$$\Delta D_{wr} = \frac{1}{1 - e_{or}} \Delta P_r,$$

где P_r есть ожидаемая прибыль¹. Отсюда следует, что, если $e_{or}=0$, т. е. если продукция данной отрасли совершенно неэластична, то вся величина растущего эффективного спроса (выраженного в единицах заработной платы) должна увеличить прибыль предпринимателя, т. е. $\Delta D_{wr} = \Delta P_r$. Если же $e_{or} = 1$, т. е. если эластичность продукции равна единице, то рост эффективного спроса никогда не должен приводить к увеличению прибыли, поскольку весь этот рост поглощается элементами, входящими в предельные непосредственные издержки производства.

Далее, если продукция данной отрасли является функцией $\varphi(N_r)$ количества труда, занятого в ней, то мы имеем²

$$\frac{1 - e_{or}}{e_{er}} = - \frac{N_r \varphi''(N_r)}{p_{wr} \{\varphi'(N_r)\}^2},$$

где p_{wr} есть ожидаемая цена единицы продукции, выраженная в единицах заработной платы. Таким образом, условие $e_{or}=1$, означает, что $\varphi''(N_r) = 0$, т. е. что при увеличении занятости доходность остается постоянной.

Далее, поскольку классическая теория исходит из допущения о том, что реальная заработная плата всегда

¹ Потому что если p_{wr} есть ожидаемая цена единицы продукции, выраженная в единицах заработной платы, то

$$\begin{aligned} \Delta D_{wr} &= \Delta(p_{wr} O_r) = p_{wr} \Delta O_r + O_r \Delta p_{wr} = \\ &= \frac{D_{wr}}{O_r} \cdot \Delta O_r + O_r \Delta p_{wr}, \end{aligned}$$

и, следовательно, $O_r \Delta p_{wr} = \Delta D_{wr} (1 - e_{or})$,

или $\Delta D_{wr} = \frac{O_r \Delta p_{wr}}{1 - e_{or}}$.

Но $O_r \Delta p_{wr} = \Delta D_{wr} - p_{wr} \Delta O_r$
 $= \Delta D_{wr} - (\text{предельные непосредственные издержки производства}) \Delta O_r$
 $= \Delta P_r$.

Отсюда $\Delta D_{wr} = \frac{1}{1 - e_{or}} \Delta P_r$.

² Так как

$$\begin{aligned} D_{wr} &= p_{wr} O_r, & \text{то} \\ 1 &= p_{wr} \frac{dO_r}{dD_{wr}} + O_r \cdot \frac{dp_{wr}}{dD_{wr}} \\ &= e_{or} - \frac{N_r \varphi''(N_r) e_{er}}{\{\varphi'(N_r)\}^2 p_{wr}}. \end{aligned}$$

равна предельной тягости труда, что последняя растет с увеличением занятости и что предложение труда, при прочих равных условиях, должно падать с уменьшением реальной заработной платы, то отсюда вытекает практическая невозможность увеличить расходы, выраженные в единицах заработной платы. Если бы это было правильно, то понятие эластичности занятости не имело бы совсем применения. Кроме того, в этом случае было бы невозможно увеличить занятость путем увеличения денежных расходов. Денежная заработная плата возрастала бы тогда пропорционально увеличивающейся сумме денежных расходов, и, следовательно, не могло бы быть увеличения расходов в единицах заработной платы, а следовательно, и увеличения занятости. Но если допущение классической теории неверно, тогда можно увеличивать занятость путем увеличения денежных расходов до тех пор, пока реальная заработная плата не уравнивается с предельной тягостью труда, а в этой точке, по определению, налицо будет полная занятость.

Конечно, на практике e_{or} будет иметь некое промежуточное значение между нулем и единицей. Границы, в которых цены (в единицах заработной платы) будут расти, т. е. границы, в которых будет падать реальная заработная плата с ростом денежных расходов, зависят поэтому от эластичности размеров продукции, т. е. от способности ее реагировать на изменение расходов, выраженных в единицах заработной платы.

Обозначим эластичность предполагаемой к получению цены p_{wr} , т. е. способность ее реагировать на изменение эффективного спроса D_{wr} , а именно

$$\frac{dp_{wr}}{dD_{wr}} \cdot \frac{D_{wr}}{p_{wr}} \text{ через } e'_{pr}.$$

Поскольку $O_r p_{wr} = D_{wr}$, мы имеем:

$$\frac{dO_r}{dD_{wr}} \cdot \frac{D_{wr}}{O_r} + \frac{dp_{wr}}{dD_{wr}} \cdot \frac{D_{wr}}{p_{wr}} = 1$$

или

$$e'_{pr} + e_{or} = 1.$$

Это означает, что сумма эластичностей цены и продукции

в ответ на изменение эффективного спроса (измеряемого в единицах заработной платы) равна единице. В соответствии с этим законом эффективный спрос исчерпывается, частью оказывая влияние на размеры продукции и частью на цену.

Если мы имеем дело с промышленностью в целом и предполагаем, что у нас есть единица, в которой можно измерить продукцию в целом, можно и здесь применить тот же ход рассуждений, так что $e'_p + e_o = 1$, где эластичность без индекса r относится к промышленности в целом.

Перейдем теперь к денежным оценкам вместо оценок в единицах заработной платы и распространим на этот случай наши выводы, касающиеся промышленности в целом.

Если обозначить через W денежную заработную плату за единицу труда и через p ожидаемую цену единицы продукции в целом, выраженную в деньгах, то мы можем написать $e_p \left(= \frac{Ddp}{p dD} \right)$ как формулу, выражающую эластичность денежных цен в ответ на изменения эффективного спроса, измеряемого в деньгах, и $e_w \left(= \frac{DdW}{W dD} \right)$ для эластичности денежной заработной платы в ответ на изменения эффективного спроса, выраженного в деньгах. Тогда легко показать, что

$$e_p = 1 - e_o (1 - e_w).^1$$

Это уравнение, как мы увидим в следующей главе, является первым шагом на пути к созданию *общей* количест-

¹ Так как $p = p_w \cdot W$ и $D = D_w \cdot W$, мы имеем:

$$\begin{aligned} \Delta p &= W \Delta p_w + \frac{p}{W} \Delta W \\ &= W \cdot e'_p \frac{p_w}{D_w} \Delta D_w + \frac{p}{W} \Delta W \\ &= e'_p \frac{p}{D} \left(\Delta D - \frac{D}{W} \Delta W \right) + \frac{p}{W} \Delta W \\ &= e'_p \frac{p}{D} \Delta D + \Delta W \frac{p}{W} (1 - e'_p), \\ \text{и, следовательно:} \quad e_p &= \frac{D \Delta p}{p \Delta D} = e'_p + \frac{D}{p \Delta D} \cdot \frac{\Delta W \cdot p}{W} (1 - e'_p) \\ &= e'_p + e_w (1 - e'_p) \\ &= 1 - e_o (1 - e_w). \end{aligned}$$

венной теории денег. Если $e_o = 0$ или если $e_w = 1$, то продукция не будет меняться, а цены будут расти в той же пропорции, как и выраженный в деньгах эффективный спрос. При ином предположении их рост будет более умеренным.

II

Возвратимся к функции занятости. Выше мы предположили, что каждому уровню общего эффективного спроса соответствует совершенно определенное распределение эффективного спроса между продуктами каждой отдельной отрасли. В действительности, однако, если общий расход изменяется, то расход на покупку товаров отдельной отрасли, вообще говоря, не изменится в той же пропорции как потому, что люди с ростом их доходов не увеличивают покупку товаров каждой отдельной отрасли в одинаковой пропорции, так и потому, что цены различных товаров будут в разной степени реагировать на увеличение расхода на покупку этих товаров.

Если принять, что возросший доход можно истратить различными способами, то, значит, допущение, из которого мы до сих пор исходили, а именно, что изменения занятости зависят только от изменений общего эффективного спроса (выраженного в единицах заработной платы), является лишь первым приближением. В зависимости от того, каким мы примем распределение возросшего общего спроса между различными товарами, объем занятости может существенно измениться. Если, например, возросший спрос в основном направляется на товары, с которыми соединяется высокая эластичность занятости, то общее увеличение занятости будет большим, чем в случае, когда спрос направляется преимущественно на товары с низкой эластичностью занятости.

Подобным образом занятость может упасть и без каких бы то ни было изменений в общем спросе, если меняется направление спроса в смысле переключения его на товары, с которыми соединяется низкая эластичность занятости.

Эти соображения особенно важны при анализе коротких периодов, в течение которых происходят изменения величины или направления спроса, не предусмотренные за-

ранее. Производство некоторых товаров требует времени, и поэтому практически невозможно быстро увеличить их предложение. Если добавочный спрос направляется на эти товары без предварительного предупреждения, то они покажут низкую эластичность занятости, хотя вполне возможно, что при условии достаточно заблаговременного предупреждения соответствующая им эластичность занятости приближалась бы к единице.

Именно в этой связи я придаю особое значение понятию периода производства. По определению, которое я предпочитаю¹, товар имеет период производства n , если нужно n единиц времени с момента предупреждения о предстоящем изменении спроса, для того чтобы была достигнута максимальная эластичность занятости. Очевидно, что потребительские товары, взятые в целом, имеют в указанном смысле наиболее длинный период производства, так как они образуют последнюю стадию каждого производственного процесса. Поэтому, если первичный импульс к увеличению эффективного спроса идет со стороны увеличения потребления, то первоначальная эластичность занятости будет более значительно уступать конечному уровню равновесия, чем в том случае, когда толчок идет со стороны увеличения инвестиций. Кроме того, если увеличившийся спрос направляется на товары с относительно низкой эластичностью занятости, то большая доля этого спроса пойдет на увеличение доходов предпринимателей и меньшая доля — на увеличение доходов рабочих и других факторов, входящих в непосредственные издержки производства. Это может в известной степени неблагоприятно отразиться на величине расходов, ввиду того что предприниматели, вероятно, сэкономят большую долю из прироста их дохода, чем это сделали бы рабочие. Тем не менее различия между этими двумя случаями не следует преувеличивать, так как в значительной степени последствия в обоих случаях будут одинаковы².

¹ Это не совпадает с обычным определением, но, по моему мнению, как раз передает существо вопроса.

² Некоторые дополнительные материалы по этому вопросу см. в моем «Трактате о деньгах», книга IV.

Насколько бы заблаговременно ни было дано предпринимателям предупреждение об ожидаемом изменении спроса, первоначальная эластичность занятости в результате данного увеличения инвестиций не может быть столь же большой, как конечная ее величина, соответствующая состоянию равновесия, если только не имеется избыточных запасов и избыточных производственных мощностей на каждой стадии производства. С другой стороны, рассасывание избыточных запасов до известной степени сократит рост инвестиций. Если предположить, что в самом начале имеются излишки на каждой стадии производственного процесса, то первоначальная эластичность занятости может приблизиться к единице. Затем, после того, как запасы будут поглощены, но еще до того, как предложение возрастет в достаточном размере, в результате расширения производства, начиная с первых его стадий, эластичность понизится. Наконец, по мере приближения к новому положению равновесия эластичность снова будет повышаться по направлению к единице. Однако следует сделать оговорку, поскольку налицо имеются рентные факторы, которые поглощают большую долю расходов, когда увеличивается занятость или когда растет норма процента. Именно по этим причинам в хозяйстве, подверженном изменениям, невозможно достижение полной стабильности цен, — разве только существовал бы особый механизм, обеспечивающий временные колебания склонности к потреблению как раз в необходимой степени. Но возникающая таким путем неустойчивость цен не создает тех надежд на прибыль, которые могли бы привести к возникновению излишней мощности. Случайные выгоды целиком достанутся тем предпринимателям, которым посчастливилось иметь товары, наиболее близкие к конечной стадии производства, а у предпринимателя, который не располагает специализированными ресурсами нужного рода, никакой возможности воспользоваться такой выгодой нет. Таким образом, неизбежная неустойчивость цен, вызываемая указанными изменениями, не может повлиять на *деятельность* предпринимателей, но лишь направляет имеющийся *de facto* случайный прирост богатства в карманы некоторых счастливыхчиков (*mutatis mutandis*, если предполагается изменение

в противоположном направлении). Этот факт, как мне кажется, остался незамеченным в некоторых современных спорах о политике стабилизации цен. Верно, что в обществе, подверженном изменениям, такая политика не может быть вполне успешной. Но отсюда не вытекает, будто любого небольшого временного отклонения от стабильного уровня достаточно, чтобы вызвать прогрессирующее нарушение равновесия.

III

Мы показали, что если эффективный спрос недостаточен, то возникает неполная занятость в том смысле, что налицо имеются безработные которые согласились бы работать за меньшее вознаграждение, чем существующая реальная заработная плата. Следовательно, с ростом эффективного спроса занятость увеличивается, при одновременном сохранении существующей реальной заработной платы или даже ее понижении, пока не будет достигнут пункт, где не будет уже излишка рабочей силы, предлагаемой при существующей реальной заработной плате. Это означает, что нельзя будет уже получить дополнительного числа людей (или часов труда), если только денежная заработная плата не будет (начиная с этого момента) расти *быстрее*, чем цены. На очереди вопрос, что случится, если по достижении этого пункта расходы все еще будут возрастать.

Вплоть до достижения этого пункта убывание доходности в результате приложения большего количества труда к данным средствам производства компенсировалось согласием рабочих на уменьшение реальной заработной платы. Но, начиная с этого момента, для побуждения единицы труда к работе потребовался бы эквивалент возросшего количества продукции, в то время как приложение каждой последующей единицы давало бы уменьшающееся количество продукции. Условия строгого равновесия требуют поэтому, чтобы заработная плата и цены, а следовательно, также и прибыли возрастали в той же пропорции, что и расходы, т. е. чтобы «реальное» значение всех величин, включая объем продукции и занятость, оставалось неизменным во всех отношениях. Мы достигли, так сказать,

положения, вполне соответствующего грубой количественной теории денег (при условии понимания под «скоростью обращения денег» — «скорости обращения денег по отношению к доходам»). Продукция не изменяется, а цены растут в точной пропорции к MV .

Тем не менее, значение этого вывода ограничивается рядом практических оговорок, которые следует помнить при попытке применить его к реальной жизни.

1. На известное время, по крайней мере, рост цен может ввести предпринимателей в заблуждение и побудить их к увеличению занятости сверх того уровня, который делает их индивидуальные прибыли, измеряемые в товарах, максимальными. Предприниматели настолько привыкли видеть в росте денежной выручки от продажи товаров сигнал к расширению производства, что они могут продолжать действовать таким образом даже тогда, когда это практически уже перестает быть для них выгодным. Иными словами, они могут недооценить предельные издержки использования в условиях нового уровня цен.

2. Ввиду того что та часть прибыли, которую предприниматель передает рантье, фиксирована в денежной форме, повышение цен, даже не сопровождаемое каким-либо изменением объема производства, приведет к перераспределению доходов к выгоде предпринимателя и невыгоде рантье, а это может повлиять на склонность к потреблению. Этот процесс, однако же, начнется вовсе не тогда только, когда уже будет достигнута полная занятость, он будет иметь место в течение всего того времени, когда расходы растут. Если рантье менее склонен к расходам, чем предприниматель, то постепенное изъятие реального дохода от рантье будет означать, что полная занятость будет достигнута при меньшем росте количества денег и меньшем сокращении нормы процента, чем это имело бы место при принятии обратной гипотезы. После достижения полной занятости дальнейший рост цен будет означать, если остается в силе первая гипотеза, что норма процента должна несколько повыситься для того, чтобы предупредить безграничный рост цен, и что увеличение количества денег будет менее чем пропорционально росту расходов; если же принять вторую гипотезу, результат будет прямо

противоположным. Может случиться, что с уменьшением реального дохода раньше наступит момент, когда в результате его прогрессирующего относительного обеднения первая гипотеза уступит место второй, и этот момент может наступить до или после достижения полной занятости.

IV

Некоторое недоумение может вызвать видимая асимметрия инфляции и дефляции. В то время как дефляция эффективного спроса ниже уровня, необходимого для полной занятости, будет уменьшать занятость и цены, инфляция выше этого уровня затронет только цены. Однако эта асимметрия отражает лишь тот факт, что хотя рабочие всегда могут отказаться от такого масштаба работы, при котором реальная заработная плата опускается ниже предельной тягости труда при данной величине занятости, они не в состоянии требовать предоставления работы в масштабах, при которых реальная заработная плата не превышает предельной тягости труда при этой величине занятости.

ТЕОРИЯ ЦЕН

I

Пока экономисты занимаются так называемой теорией стоимости, они обычно учат, что цены определяются условиями предложения и спроса и что в частности особую роль играют изменения в предельных издержках производства и эластичность предложения в применении к коротким периодам. Но когда они потом во втором томе или, чаще, в особом трактате переходят к теории денег и цен, мы не слышим более ничего об этих простых и доступных понятиях, а уходим с головой в мир, где цены определяются количеством денег, скоростью обращения денег по отношению к доходам, скоростью обращения по отношению к объему торговых сделок, хранением наличности, вынужденными сбережениями, инфляцией и дефляцией *et hoc genus omne**. При этом не делается почти никаких попыток связать эти расплывчатые выражения с прежними нашими понятиями эластичности предложения и спроса. Если мы обдумаем то, чему нас учили, и попытаемся привести это в систему, то на первый взгляд представляется, что эластичность предложения должна была стать равной нулю, а спрос — пропорциональным количеству денег. При попытке же глубже вникнуть в существо дела мы запутываемся в тумане, где ничего неизвестно наверняка и все возможно. Мы все привыкли к тому, что оказываемся то на одной стороне луны, то на другой, не имея представления о том, какая же дорога соединяет обе эти стороны, вроде того, как обычно не связаны между собой жизнь наяву и во сне.

Одной из задач предшествующих глав было найти выход из этого двойственного существования и привести теорию цен в тесное соприкосновение с теорией стоимости. Я считаю неправильным деление экономической науки на теорию стоимости и распределения, с одной стороны, и теорию денег — с другой. Правильное деление, предлагаемое мной, проходит между теорией отдельной отрасли

* И тому подобное (лат.). (Прим. ред.)

промышленности или фирмы, где рассматриваются вознаграждения и распределение между различными способами использования *данного* количества ресурсов, и теорией производства и занятости *в целом*. Пока мы ограничиваемся исследованием отдельной отрасли промышленности или фирмы, предполагая постоянным общее количество используемых ресурсов, а также допуская временно, что условия в других отраслях или фирмах остаются неизменными, нам не приходится иметь дело со специфическими особенностями денег. Но когда мы переходим к выяснению того, чем определяется объем производства и занятости в целом, нам необходима полная теория денежного хозяйства.

Или, может быть, мы могли бы провести деление между теорией стационарного равновесия и теорией подвижного равновесия, подразумевая под последней теорию системы, в которой меняющиеся представления о будущем способны оказывать влияние на нынешнее положение. *Важность денег как раз и вытекает из того, что они являются связующим звеном между настоящим и будущим*. Мы можем анализировать, какое распределение ресурсов между различными видами использования совместимо с равновесием под влиянием нормальных экономических мотивов в мире, в котором наши представления о будущем неизменны и во всех отношениях надежны, причем возможно и дальнейшее деление между неизменяющимся хозяйством и хозяйством, подверженным изменениям, но где все обстоятельства предусмотрены с самого начала. С другой стороны, мы можем перейти от этой упрощенной модели к проблемам реального мира, в котором наши прежние расчеты на будущее могут оказаться неверными и где расчеты на будущее влияют на наше теперешнее поведение. Именно тогда, когда мы совершаем этот переход, в наш анализ необходимо ввести деньги с их особыми свойствами связующего звена между настоящим и будущим. Но хотя теория подвижного равновесия должна быть необходимо выражена в терминах денежного хозяйства, она остается теорией стоимости и распределения и вовсе не представляет собой «теории денег». Деньги по своему существу являются прежде всего хитроумным средством связи между настоящим и будущим. Поэтому нельзя даже приступить к

выяснению влияния меняющихся представлений о будущем на нашу текущую деятельность иначе как в денежных терминах. Мы не можем освободиться от денег, даже отказавшись от золота, серебра и других законных платежных средств. Пока существуют какие-либо предметы длительного пользования, они могут принять на себя атрибуты денег¹, и тогда все равно возникнут специфические проблемы денежного хозяйства.

II

В отдельной отрасли промышленности ее частный уровень цен зависит отчасти от размеров вознаграждения факторов производства, входящих в состав предельных издержек производства, и отчасти от масштабов производства. Нет оснований изменять этот вывод, когда мы переходим к промышленности в целом. Общий уровень цен зависит отчасти от размеров вознаграждения факторов производства, входящих в состав предельных издержек производства, и отчасти от объема продукции в целом, т. е. (принимая состояние средств производства и техники за данные) от уровня занятости. Правда, когда мы переходим к продукции в целом, то издержки производства в какой-либо отрасли частично зависят от размеров продукции в других отраслях. Но наиболее важное изменение, с которым мы должны считаться, это влияние изменения *спроса* как на издержки производства, так и на объем продукции. Ведь именно на стороне спроса нам приходится применить совершенно новый подход, когда мы говорим о спросе в целом, а не о спросе на отдельные изолированные товары, при предположении, что спрос в целом не меняется.

III

Если позволить себе упрощение, предположив, что размеры вознаграждения различных факторов производства, входящих в состав предельных издержек производства, изменяются в одинаковой пропорции, т. е. в той же пропор-

¹ См. главу 17.

ции, что и единица заработной платы, тогда выйдет, что общий уровень цен (принимая средства производства и технику за величины данные) зависит отчасти от единицы заработной платы и отчасти от объема занятости. Отсюда влияние изменений в количестве денег на уровень цен может рассматриваться как совокупность влияний единицы заработной платы и занятости.

Для того чтобы конкретнее представить себе дело, упростим наши допущения еще больше и будем полагать, что, во-первых, все используемые ресурсы однородны и взаимозаменяемы для производства всех потребных товаров и что, во-вторых, все факторы производства, входящие в предельные издержки производства, довольствуются одной и той же денежной оплатой, пока налицо имеется излишек неиспользуемых факторов. В этом случае мы имели бы постоянную доходность и неподвижную единицу заработной платы до тех пор, пока существует какая-нибудь безработица. Отсюда следует, что увеличение количества денег не окажет никакого влияния на цены, пока существует безработица, и что занятость будет возрастать в точной пропорции к увеличению эффективного спроса, вызванного ростом количества денег. Когда же будет достигнута полная занятость, то с этого времени единица заработной платы и цены будут расти в точной пропорции к увеличению эффективного спроса. Таким образом, если налицо совершенно эластичное предложение, пока есть безработица, и совершенно неэластичное предложение, когда достигнута полная занятость, и если эффективный спрос изменяется в той же пропорции, что и количество денег, то количественную теорию денег можно изложить следующим образом: «Пока есть безработица, *занятость* будет изменяться в той же пропорции, что и количество денег; а если налицо полная занятость, то *цены* будут изменяться в той же пропорции, что и количество денег».

Отдав, однако, дань традиции введением достаточного числа упрощающих допущений, что позволило нам провозгласить количественную теорию денег, мы должны теперь рассмотреть возможные усложнения, которые будут оказывать влияние на действительный ход событий, а именно:

1) эффективный спрос не будет изменяться в точной пропорции с количеством денег;

2) поскольку ресурсы не являются однородными, то налицо будет убывающая, а не постоянная доходность по мере постепенного роста занятости;

3) поскольку ресурсы не взаимозаменяемы, то предложение некоторых товаров окажется неэластичным, хотя все еще останутся неиспользованные ресурсы в производстве других товаров;

4) единица заработной платы будет проявлять тенденцию к росту еще до достижения полной занятости;

5) вознаграждение факторов, входящих в состав предельных издержек производства, не будет изменяться в одинаковой пропорции.

Таким образом, мы сначала должны рассмотреть влияние изменений в количестве денег на величину эффективного спроса. Далее, увеличение эффективного спроса будет, вообще говоря, исчерпываться отчасти за счет роста величины занятости и отчасти за счет повышения уровня цен. Таким образом, вместо постоянных цен при наличии безработицы и цен, растущих пропорционально количеству денег в условиях полной занятости, фактически цены будут постепенно расти вместе с ростом занятости. Поэтому теория цен, т. е. анализ отношения между изменениями в количестве денег и изменениями в уровне цен с целью определения эластичности цен в результате изменения в количестве денег, должна включить влияние пяти вышеуказанных факторов.

Мы рассмотрим каждый из этих факторов по очереди. Но такой метод изложения не должен порождать представления, будто эти факторы, строго говоря, не зависимы один от другого. Например, пропорция, в которой увеличение эффективного спроса разделяется в своем действии между увеличивающейся продукцией и растущими ценами, может оказать влияние и на характер связи между количеством денег и величиной эффективного спроса. Точно так же и различие в пропорциях, в которых меняется вознаграждение различных факторов, может влиять на отношение между количеством денег и величиной эффективного спроса. Цель нашего анализа отнюдь не в том, чтобы изо-

брести механический способ или метод стандартных вычислений, гарантирующий получение безошибочного ответа, а в том, чтобы найти упорядоченный метод изучения различных частных проблем. Поэтому после установления предварительных выводов путем изоляции одного за другим усложняющих факторов мы в последующем должны вернуться к нашей исходной позиции и проследить, насколько это возможно, вероятные взаимодействия всех этих факторов. Такова именно природа экономического исследования. Всякий другой способ применения формальных принципов мышления (без которых, однако, мы заблудились бы как в лесу) вовлек бы нас в ошибки. Крупный дефект формализации экономического анализа с помощью псевдоматематической символики, вроде того, что представлено в § VI настоящей главы, в том, что все эти построения исходят из допущения о строгой независимости каждого из введенных в анализ факторов и они теряют всю свою доказательность и значение с отпадением этой гипотезы. Между тем, при обычном ходе рассуждения, когда мы не ограничиваемся механическими манипуляциями, а знаем все время, что делаем и что значат употребляемые нами слова, мы можем держать про себя «в уме» необходимые оговорки и коррективы, которые мы позже должны будем внести; мы никак не можем таким же образом держать «в уме» на протяжении нескольких страниц алгебраических выкладок сложные частные дифференциалы, которые мы нашли возможным на основе наших допущений отбросить. Слишком большая доля современной «математической» экономики представляет собой по существу простую мешанину, столь же неточную, как и те первоначальные допущения, на которых она основывается, причем авторы получают возможность забывать о сложных отношениях и взаимосвязях действительного мира, замыкаясь в лабиринте претенциозных и бесполезных символов.

IV

1. Изменение количества денег оказывает влияние на величину эффективного спроса прежде всего посредством воздействия на норму процента. Если бы этим дело огра-

ничивалось, то количественный эффект мог бы быть выведен из трех элементов: а) графика предпочтения ликвидности, показывающего, насколько должна снизиться норма процента для того, чтобы дополнительное количество денег могло быть поглощено теми, кто хочет хранить наличность; б) графика предельной эффективности, показывающего, насколько данное падение нормы процента увеличит инвестиции, и в) инвестиционного мультипликатора, показывающего, насколько данное увеличение инвестиций увеличит эффективный спрос в целом.

Но эта классификация, хотя и полезна в том смысле, что вносит известный порядок и систему в наше исследование, может обмануть своей простотой, если забыть о том, что три наши элемента «а», «б», «в» сами частично зависят от усложняющих факторов (2), (3), (4) и (5), которые мы еще не рассматривали. График предпочтения ликвидности сам зависит от того, в какой мере дополнительные деньги поглощаются обращением доходов и хозяйственным оборотом, что в свою очередь зависит от того, насколько растет эффективный спрос и насколько этот рост делится в своем влиянии между повышением цен, повышением заработной платы и увеличением объема продукции и занятости. Далее, график предельной эффективности будет отчасти зависеть от того, какое влияние обстоятельства, сопровождающие рост количества денег, окажут на представление о развитии денежного обращения в будущем. И, наконец, величина мультипликатора будет зависеть от того, как новый доход, возникший в результате увеличения эффективного спроса, распределится между различными категориями потребителей. Конечно, и этот перечень возможных взаимодействий далеко еще не полон. Тем не менее, если бы мы знали все относящиеся сюда факты, мы имели бы достаточно уравнений для нахождения определенного ответа. Имелась бы определенная величина роста эффективного спроса, которая после учета всех усложняющих факторов соответствовала бы данному росту количества денег и уравновешивала бы его. Лишь в совершенно исключительных случаях увеличение количества денег могло бы сопровождаться *уменьшением* величины эффективного спроса.

Отношение между величиной эффективного спроса и количеством денег близко соответствует тому, что обычно называется «скоростью обращения денег по отношению к доходам», с той только оговоркой, что эффективный спрос соответствует доходу, надежда на который предопределила ход производственного процесса, а не действительно полученному доходу, и притом валовому, а не чистому доходу. Но «скорость обращения денег по отношению к доходам» — это лишь название, которое само по себе ничего не объясняет. Нет основания ожидать, что она будет постоянной, поскольку она зависит, как это уже было показано, от многих сложных и изменчивых факторов. Пользование этим термином затемняет, по-моему, действительный характер причинной связи и ведет только к путанице.

2. Как мы уже показали выше (стр. 39), наличие убывающей или постоянной доходности зависит отчасти от того, вознаграждаются ли рабочие в строгом соответствии с эффективностью их труда. Если да, то издержки на оплату труда (выраженные в единицах заработной платы) будут постоянными, когда занятость растет. Но если заработная плата определенной категории рабочих остается неизменной, независимо от эффективности труда отдельных рабочих, то издержки на оплату труда будут расти независимо от эффективности средств производства. Кроме того, если средства производства неоднородны и использование известной части их влечет за собой повышенные непосредственные издержки производства на единицу продукции, то предельные издержки производства будут расти еще больше, сверх того роста, который вызывается ростом издержек на оплату труда.

Отсюда цена предложения, вообще говоря, будет возрастать по мере роста продукции при данных средствах производства. Таким образом, рост продукции будет сочетаться с ростом цен, независимо даже от какого-либо изменения в единице заработной платы.

3. В пункте 2 мы рассмотрели возможность не вполне эластичного предложения. Если бы налицо было полное равновесие в относительных количествах специализированных незанятых ресурсов, то точка полной занятости достигалась бы в отношении всех их одновременно. Но,

вообще говоря, спрос на некоторые услуги и товары достигнет уровня, за пределами которого предложение становится для данного момента совершенно неэластичным, в то время как в других отраслях все еще будет иметься большой излишек неиспользованных ресурсов. Таким образом, с ростом продукции будет возникать один за другим ряд «узких мест», т. е., иными словами, предложение отдельных товаров будет терять эластичность, и цены этих товаров должны будут расти до такого уровня, какой необходим, чтобы отвести спрос по другим каналам.

Общий уровень цен не будет, вероятно, расти сколько-нибудь заметно с увеличением продукции, пока налицо все еще имеется достаточное количество неиспользованных эффективных ресурсов всякого рода. Но как только продукция возрастет настолько, что начнет достигать «узких мест», можно ожидать резкого подъема цен на некоторые товары.

Применительно к проблемам этого пункта, так же как и пункта 2, эластичность предложения отчасти будет зависеть от рассматриваемого отрезка времени. Если мы примем интервал времени, достаточный для изменения количества самих средств производства, то конечная эластичность предложения будет, разумеется, много больше. Поэтому умеренное изменение эффективного спроса в условиях большой безработицы весьма мало повлияет на рост цен и в основном приведет к увеличению занятости. Напротив, более значительное изменение эффективного спроса, которое, не будучи предусмотренным заранее, приведет к достижению некоторых временных «узких мест», проявится больше в росте цен, чем в росте занятости, и притом сильнее в самом начале процесса, чем в последующем развитии.

4. То обстоятельство, что тенденция к росту единицы заработной платы может проявиться еще до достижения полной занятости, не требует особых комментариев или разъяснений. Поскольку каждая группа рабочих выигрывает, при прочих равных условиях, от увеличения ее собственной заработной платы, то естественно, что возникает давление в этом направлении со стороны всех групп, а предприниматели, при наличии благоприятной конъюнк-

туры, будут более склонны уступать. По этой причине известная доля всякого увеличения эффективного спроса будет, вероятно, поглощаться тенденцией к росту единицы заработной платы.

Таким образом, кроме критической точки полной занятости, с достижением которой денежная заработная плата должна расти, в связи с увеличением выраженного в деньгах эффективного спроса, в той же самой пропорции, в какой растут цены товаров рабочего потребления, мы будем иметь последовательный ряд полукритических точек, с достижениями которых рост эффективного спроса будет вызывать рост денежной заработной платы, хотя и не в точной пропорции к росту цен товаров рабочего потребления. Подобным же образом проявится и действие сокращения эффективного спроса. В действительной жизни единица заработной платы не изменяется непрерывно в своем денежном выражении в связи с каждым небольшим изменением эффективного спроса. Изменения эти происходят с определенными разрывами. Точки разрывов определяются психологией рабочих, а также политикой предпринимателей и профессиональных союзов. В открытой хозяйственной системе, где все это означает изменение по отношению к издержкам на заработную плату в других странах, а также в ходе промышленного цикла, когда даже в условиях замкнутой хозяйственной системы это может означать изменение по отношению к ожидаемым будущим издержкам на заработную плату, такие точки разрывов могут иметь важное практическое значение. Эти точки, за которыми дальнейшее увеличение эффективного спроса, выраженного в деньгах, может вызвать серию повышений единицы заработной платы, могут рассматриваться в известном смысле как уровни полуинфляции, несколько аналогичной (хотя и далеко не вполне) абсолютной инфляции (см. стр. 296), возникающей при росте эффективного спроса в условиях полной занятости. Эти точки, кроме того, имеют немаловажное историческое значение. Однако они с трудом поддаются теоретическому обобщению.

5. Наше первое упрощение состояло в предположении, что вознаграждение различных факторов, входящих в

состав предельных издержек производства, изменяется в одинаковой пропорции. На самом же деле ставки вознаграждения различных факторов, выраженные в деньгах, окажутся в разной степени неподатливыми, и эти факторы могут иметь различную эластичность предложения в ответ на изменения предлагаемого денежного вознаграждения. Если бы не это, мы могли бы сказать, что уровень цен складывается из двух факторов — единицы заработной платы и уровня занятости.

Вероятно, наиболее важный элемент предельных издержек производства, который будет скорее всего изменяться в иной пропорции, чем единица заработной платы, а также и колебаться в значительно более широких границах, — это предельные издержки использования. Дело в том, что предельные издержки использования могут резко возрасти, как только начнет улучшаться занятость, если (как это, вероятно, и будет) увеличение эффективного спроса вызовет быстрый пересмотр господствующих представлений о времени, когда станет необходимой замена средств производства.

Хотя для многих назначений весьма полезно принимать в качестве первого приближения, что вознаграждения всех факторов, входящих в предельные непосредственные издержки производства, изменяются в той же пропорции, что и единица заработной платы, все же было бы, вероятно, лучше взять среднюю взвешенную вознаграждений различных факторов, входящих в предельные непосредственные издержки производства, и назвать это *единицей издержек*. Единица издержек или, в качестве первого приближения к ней, единица заработной платы может рассматриваться как основное мерило стоимости. Уровень цен, при данном состоянии техники и средств производства, будет зависеть частью от единицы издержек и частью от размеров продукции. Он будет увеличиваться там, где увеличивается продукция, *более*, чем пропорционально увеличению единицы издержек, в согласии с принципом убывающей доходности в применении к коротким периодам. Мы будем иметь полную занятость, когда продукция возрастет до уровня, на котором предельная прибыль от представительной единицы факторов производства упа-

дет до минимальной величины, при которой можно получить количество факторов, достаточное для производства этой продукции.

V

Когда дальнейшее увеличение эффективного спроса уже не ведет более к увеличению продукции, а целиком исчерпывается в увеличении единицы издержек, строго пропорциональном увеличению эффективного спроса, мы достигаем положения, которое вполне уместно назвать подлинной инфляцией. До этого момента влияния расширения денежного обращения носят лишь количественный характер, и до достижения этого положения нет таких точек, где можно было бы провести черту и объявить, что условия инфляции уже налицо. Всякое предшествующее увеличение количества денег, поскольку оно увеличивает эффективный спрос, должно исчерпаться частью в увеличении единицы издержек и частью в росте продукции.

Представляется поэтому, что налицо своего рода асимметрия по обе стороны того критического уровня, за которым начинается подлинная инфляция. Сокращение эффективного спроса ниже критического уровня сократит его величину, измеренную в единицах издержек. Расширение же эффективного спроса за пределы этого уровня не приведет, вообще говоря, к увеличению его величины, выраженной в единицах издержек. Такой результат вытекает из допущения, что факторы производства, в частности рабочие, обнаруживают склонность сопротивляться сокращению их денежного вознаграждения, но что у них нет соответствующих мотивов противиться его увеличению. Это допущение целиком соответствует фактам, вследствие того, что изменение, которое не носит всеобщего характера, выгодно отдельным затрагиваемым им факторам, если оно происходит в сторону повышения, и невыгодно — если в сторону понижения.

Если бы, наоборот, денежная заработная плата могла безгранично падать всякий раз, как обнаруживается тенденция к занятости меньше полной, то упомянутая асимметрия, конечно, исчезла бы. Но в этом случае падение занятости могло бы продолжаться, пока либо норма процента

уже неспособна была бы более снижаться, либо заработная плата не достигла бы нуля. На самом деле необходим *какой-нибудь* фактор, стоимость которого, выраженная в деньгах, была бы если не фиксирована, то, по крайней мере, мало подвижна, чтобы обеспечить известную стабильность расценок в денежной системе.

Представление о том, что *всякое* увеличение количества денег является инфляционным (если мы не понимаем под термином «инфляция» только то, что цены растут), связано с основным допущением классической теории, по которому мы *всегда* находимся в условиях, в которых сокращение реального вознаграждения факторов производства ведет к сокращению их предложения.

VI

Пользуясь обозначениями, введенными в главе 20, мы можем, при желании, выразить сущность вышесказанного в форме символов.

Напишем $MV = D$, где M есть количество денег, V — скорость обращения денег по отношению к доходам (это определение отличается от общепринятого в некоторых второстепенных отношениях, отмеченных выше) и D — эффективный спрос. Если V постоянно, то цены будут изменяться в той же пропорции, что и количество денег, предполагая, что $e_p (= \frac{Ddp}{pdD})$ равно единице. Это условие удовлетворяется (см. выше стр. 279), если $e_o = 0$ или если $e_w = 1$. Условие $e_w = 1$ означает, что единица заработной платы, выраженная в деньгах, растет в той же пропорции, что и эффективный спрос, поскольку $e_w = \frac{DdW}{WdD}$, а условие $e_o = 0$ означает, что размеры продукции не реагируют больше на дальнейшее увеличение эффективного спроса, поскольку $e_o = \frac{DdO}{OdD}$. Размеры продукции так или иначе остаются неизменными.

Далее, мы рассмотрим случай, когда скорость обращения денег по отношению к доходам не является постоянной, вводя еще один показатель эластичности, а именно,

эластичность эффективного спроса в ответ на изменение количества денег, $e_d = \frac{MdD}{DdM}$.

Отсюда мы можем вывести

$$\frac{Mdp}{p dM} = e_p \cdot e_d, \quad \text{где } e_p = 1 - e_e \cdot e_o (1 - e_w);$$

так что

$$\begin{aligned} e &= e_d - (1 - e_w) e_d \cdot e_e \cdot e_o = \\ &= e_d (1 - e_e \cdot e_o + e_e \cdot e_o \cdot e_w), \end{aligned}$$

где e без индекса ($= \frac{Mdp}{p dM}$) представляет «верхушку пирамиды» и измеряет реакцию денежных цен на изменения количества денег.

Поскольку это последнее выражение характеризует связь между изменением количества денег и изменением цен, его можно рассматривать как обобщение количественной теории денег. Лично я не придаю большого значения манипуляциям такого рода. Я готов повторить свое предупреждение, которое уже сделал выше, что они предполагают столько молчаливых допущений о независимости отдельных переменных (причем частные дифференциалы остаются все время без рассмотрения), сколько и обычные рассуждения, и я сомневаюсь, чтобы они могли продвинуть нас дальше, чем обычные рассуждения. Может быть, главная польза от всех этих символов в том, что крайняя сложность взаимосвязи между ценами и количеством денег предстает наиболее ярко, когда мы пытаемся выразить ее формальным образом. Однако стоит отметить, что из четырех членов e_d , e_w , e_e и e_o , от которых зависит влияние изменений в количестве денег на цены, e_d означает факторы ликвидности, определяющие спрос на деньги в каждой ситуации, e_w означает трудовые факторы (или, более строго говоря, факторы, входящие в непосредственные издержки производства), определяющие, насколько растет денежная заработная плата по мере увеличения занятости, а e_e и e_o — физические факторы, определяющие степень убывания доходности по мере того, как большее количество труда прилагается к существующим средствам производства.

Если публика будет держать постоянную долю своего дохода в наличных деньгах, то $e_d = 1$; если денежная заработная плата фиксирована, то $e_w = 0$; если налицо постоянная доходность, так что предельный доход равен среднему доходу, то $e_e e_o = 1$; и если налицо полная занятость труда или средств производства, то $e_e e_o = 0$.

Отсюда $e = 1$, если $e_d = 1$ и $e_w = 1$; или если $e_d = 1$, $e_w = 0$ и $e_e e_o = 1$; или если $e_d = 1$ и $e_o = 0$. Очевидно, могут быть и различные другие случаи, когда $e = 1$. Но, вообще говоря, e не равно единице, и можно, повидимому, принять с достаточной достоверностью за общее правило для реального мира, за исключением случаев «бегства от денег», когда e_d и e_w становятся очень большими, что e меньше единицы.

VII

До сих пор мы рассматривали влияние изменений количества денег на цены применительно, главным образом, к коротким периодам. Не будут ли эти отношения более простыми, если рассматривать их в течение длительного отрезка времени?

Это скорее вопрос исторического обобщения, чем чистой теории. Если имеется тенденция к известному единообразию в состоянии предпочтения ликвидности за длительный период времени, то может существовать некоторая грубая пропорциональность между национальным доходом и количеством денег, требуемым для удовлетворения предпочтения ликвидности, в качестве средней для периодов пессимизма и оптимизма, взятых вместе. Может, например, существовать довольно устойчивая доля национального дохода, больше которой люди не захотят держать в форме бездействующего остатка в среднем за долгий период времени, предполагая, что норма процента превышает некоторый психологический минимум. Если поэтому количество денег сверх того, что требуется для текущего обращения, превышает эту долю национального дохода, то раньше или позже появится тенденция к падению нормы процента до соседства с этим минимумом. Падение нормы процента приведет тогда, при прочих равных условиях, к увеличению эффективного спроса, а растущий эффективный спрос

достигнет одной или нескольких полукритических точек, за которыми единица заработной платы обнаружит тенденцию к росту отдельными точками, что будет, соответственно, влиять на цены. Если же количество избыточных денег ненормально низко по отношению к национальному доходу, то проявится противоположная тенденция. Таким образом, конечным результатом колебаний в течение известного периода времени будет установление некой средней величины, отражающей устойчивую пропорцию между национальным доходом и количеством денег, поскольку психология публики будет рано или поздно приводить к этой величине.

Эти тенденции будут, вероятно, проявляться с меньшими задержками при движении вверх, чем при движении вниз. Но если количество денег будет долго оставаться далеко недостаточным, то нормальным выходом из положения скорее будет изменение денежной единицы или изменение денежной системы в целях увеличения количества денег, чем понижение единицы заработной платы и возникающее отсюда увеличение бремени долгов. Поэтому в применении к очень долгим периодам цены почти всегда имеют тенденцию к повышению. Получается так, что когда количество денег относительно велико, единица заработной платы растет, а если денег относительно мало, то находят какое-нибудь средство для увеличения действительного количества денег.

В течение XIX столетия рост населения и изобретения, открытие новых стран, состояние уверенности и войны — примерно по одной на каждое десятилетие — были, в соединении со склонностью к потреблению, достаточны для установления такого графика предельной эффективности капитала, при котором достаточно удовлетворительный средний уровень занятости совмещался с нормой процента, достаточно высокой, чтобы быть психологически приемлемой для собственников богатств. Известно, что на протяжении почти полутора столетия типичная норма процента по долгосрочным займам в ведущих финансовых центрах держалась на уровне около 5%, а по первоклассным ценным бумагам — между 3 и 3,5%. Эти нормы процента были достаточно скромными, чтобы поощрять

инвестиции в размерах, совместимых со средней занятостью, которая не была чрезмерно низкой. Временами в единицу заработной платы, а еще чаще — в денежную единицу или в денежную систему (последнее особенно посредством развития банковских денег) вносились такие поправки, чтобы количество денег, выраженное в единицах заработной платы, было достаточно для удовлетворения нормального предпочтения ликвидности при норме процента, которая редко падала много ниже указанных стандартных величин. Единица заработной платы обнаруживала в целом устойчивую тенденцию к росту, но росла также и производительность труда. Равнодействующая всех этих сил проявлялась в относительной стабильности цен — наивысший пятилетний средний индекс цен Зауэрбека между 1820 и 1914 гг. был лишь на 50% выше самого низшего. Такое положение не было случайностью и правильно описывалось, как результат равновесия сил в век, когда индивидуальные группы предпринимателей были достаточно сильны, чтобы не допустить слишком быстрого роста единицы заработной платы по сравнению с эффективностью производства, и когда денежные системы были в одно и то же время и достаточно подвижными, и достаточно консервативными, чтобы обеспечить такое среднее предложение денег, выраженное в единицах заработной платы, при котором минимальная средняя норма процента была приемлема для собственников богатств, исходя из данной величины предпочтения ликвидности. Средний уровень занятости был, конечно, значительно ниже полной занятости, но не настолько нетерпимо низок, чтобы побуждать к революционным переменам.

В настоящее же время, и, как можно полагать, это останется в силе на будущее, график предельной эффективности капитала по ряду причин гораздо ниже, чем в XIX столетии. Острота и специфические особенности наших современных проблем вытекают, следовательно, из возможности создания такого положения, когда средняя норма процента, обеспечивающая приемлемый средний уровень занятости, в такой мере неприемлема для собственников богатств, что невозможно добиться ее установления одними лишь манипуляциями с количеством денег. Пока

можно было достигнуть сносного среднего уровня занятости в расчете на одно-два или три десятилетия путем достаточного снабжения деньгами, выраженного в единицах заработной платы, даже люди XIX столетия находили выход из положения. Если бы и сейчас это было нашей единственной проблемой, если бы все, в чем мы нуждаемся, сводилось к достаточной девальвации денежной единицы, то и мы, конечно, сегодня нашли бы выход.

Однако наиболее устойчивым и наименее подвижным элементом нашей современной экономики является и, вероятно, останется в будущем минимальная норма процента, приемлемая для большинства собственников богатств¹. Если терпимый уровень занятости требует нормы процента значительно более низкой по сравнению со средней нормой, преобладавшей в XIX в., то весьма сомнительно, можно ли его достигнуть одними манипуляциями с количеством денег. Из выраженной в процентах выгоды, реализовать которую рассчитывает заемщик при данном графике предельной эффективности капитала, подлежат вычету: 1) издержки на оплату посредников между заемщиками и кредиторами, 2) подоходный и прогрессивный налоги и 3) накидка, которой требует кредитор в компенсацию за риск и неизвестность. Только после этого мы придем к чистой выгоде, которую можно предложить, чтобы соблазнить собственника богатства пожертвовать ликвидностью. Если в условиях сносной средней занятости эта чистая выгода становится бесконечно малой, то освященные временем методы могут оказаться бесполезными.

Возвращаясь к непосредственной цели нашего исследования, отметим, что длительное соотношение между национальным доходом и количеством денег будет зависеть от предпочтения ликвидности, а длительная устойчивость или неустойчивость цен будет зависеть от темпов роста единицы заработной платы или, точнее, единицы издержек по сравнению с темпами роста эффективности производственной системы.

¹ Ср. поговорку XIX в., цитируемую Беджготом: «Джон Буль может перенести многое, но только не двухпроцентную ставку».

К Н И Г А Ш Е С Т А Я

КРАТКИЕ ЗАМЕТКИ В СВЯЗИ С ОБЩЕЙ ТЕОРИЕЙ

Глава 22

ЗАМЕТКИ О ПРОМЫШЛЕННОМ ЦИКЛЕ

Поскольку мы претендуем на то, что показали в предшествующих главах факторы, определяющие объем занятости в каждый данный момент, отсюда следует, что если мы правы, то наша теория должна оказаться пригодной и для объяснения явлений промышленного цикла.

Если мы исследуем в деталях какой-нибудь отдельный момент промышленного цикла, то найдем положение весьма сложным и увидим, что для полного его объяснения нужны все элементы нашего анализа. В частности, мы убедимся, что колебания в склонности к потреблению, в состоянии предпочтения ликвидности и в предельной эффективности капитала — все это играет определенную роль. Но я утверждаю, что главные черты промышленного цикла и особенно регулярность в последовательности и продолжительности отдельных фаз — что и оправдывает название *цикл*, — связаны с механизмом колебаний предельной эффективности капитала. По-моему, лучше всего рассматривать промышленный цикл как явление, вызываемое циклическими изменениями предельной эффективности капитала, хотя осложняемое и усиливается сопутствующими изменениями других важных переменных для коротких периодов факторов хозяйственной системы. Для того чтобы развить это положение, потребовалась бы не глава, а целая книга и надо было бы тщательно исследовать факты. Но нижеследующих кратких замечаний достаточно, чтобы дать представление о направлении исследования, вытекающем из изложенной теории.

I

Под *циклическим* движением мы подразумеваем такое развитие экономической системы, например в сторону подъема, при котором вызывающие его силы вначале крепнут и взаимно усиливают друг друга, но потом постепенно слабеют, пока в известный момент не замещаются силами, действующими в противоположном направлении. В свою очередь, эти последние силы крепнут в течение известного времени и подталкивают друг друга, пока и они, достигнув своего максимума, не начинают убывать, уступая противоположным силам. Под *циклическим* движением мы подразумеваем, однако, не только то, что повышательная и понижительная тенденции, раз начавшись, не продолжают действовать бесконечно в одном направлении и что они, в конечном счете, меняют направление на противоположное. Мы подразумеваем также, что налицо заметная степень регулярности в последовательности и продолжительности повышательных и понижительных движений.

В промышленном цикле есть и еще одна характерная черта, которую наша теория должна объяснить, если она правильна, а именно — явление *кризиса*, т. е. тот факт, что замена повышательной тенденции понижительной часто наступает внезапно и проходит чрезвычайно бурно, тогда как при переходе от понижительной тенденции к повышательной такого резкого поворота, как правило, не бывает.

Любое изменение в размерах инвестиций, которое не компенсируется соответственным изменением склонности к потреблению, будет, конечно, иметь своим результатом изменение занятости. Поскольку объем инвестиций подвержен чрезвычайно сложным влияниям, очень мало вероятно, чтобы все колебания в инвестициях или в предельной эффективности капитала носили циклический характер. Один специальный случай, а именно связанный с сельскохозяйственными колебаниями, будет отдельно рассмотрен в последнем параграфе этой главы. Я утверждаю, однако, что в силу некоторых определенных причин в применении к типичным промышленным циклам в обстановке XIX в. колебания предельной эффективности капитала должны

были носить циклический характер. Эти причины достаточно известны и сами по себе, и как объяснение промышленного цикла. Я имею в виду только связать их с предшествующей теорией.

II

Мне удобнее всего начать с конечной стадии бума и развития «кризиса».

Выше мы видели, что предельная эффективность капитала¹ зависит не только от существующего изобилия или нехватки капитальных благ и от текущих издержек производства капитальных благ, но также и от нынешних представлений о будущей выгоде от этих капитальных благ. Следовательно, в отношении имуществ длительного пользования вполне естественно и разумно, что расчеты на будущее играют доминирующую роль в определении размеров, в которых считаются выгодными новые инвестиции. Но, как мы видели, данные для таких расчетов очень шатки. Будучи основаны на меняющихся и ненадежных показателях, эти расчеты подвержены внезапным и резким изменениям.

Мы привыкли при объяснении «кризиса» обращать особое внимание на повышательную тенденцию нормы процента под влиянием усиления спроса на деньги как для промышленных целей, так и для спекуляции. Временами этот фактор действительно может играть вспомогательную роль, а иногда от него может даже исходить первичный толчок. Но я утверждаю, что более типическое и часто главное объяснение кризиса надо искать не в росте нормы процента, а во внезапном падении предельной эффективности капитала.

Для конечных стадий бума характерна оптимистическая оценка будущих выгод от капитальных благ, настолько прочная, что она уравнивает влияние растущего изобилия этих благ, увеличения издержек их производства и, вероятно, также повышения нормы процента. Сама природа организованных рынков инвестиций, где

¹ В тех контекстах, где нет оснований опасаться недоразумений, удобнее писать «предельная эффективность капитала» вместо «график предельной эффективности капитала».

преобладает влияние покупателей, даже и не знающих, что они покупают, и спекулянтов, больше интересующихся предвосхищением ближайшего поворота настроений на рынке, чем разумной оценкой будущей выгоды от капитального имущества, такова, что когда на увлекшийся чрезмерным оптимизмом и чрезмерными закупками рынок обрушивается разочарование, оно обрушивается с внезапной и даже катастрофической силой¹. Больше того, испуг и неуверенность в будущем, которые сопутствуют краху предельной эффективности капитала, порождают, естественно, стремительный рост предпочтения ликвидности, а следовательно, и рост нормы процента. То обстоятельство, что крах предельной эффективности капитала имеет тенденцию сопровождаться ростом нормы процента, способно серьезно усилить падение объема инвестиций. И все же существо дела лежит в крахе предельной эффективности капитала, особенно если это относится к тем типам капитала, инвестиции которых в фазе подъема были наиболее крупными. Предпочтение ликвидности, если оставить в стороне те проявления его, которые связаны с ростом торговли и спекуляции, увеличивается только *после* краха предельной эффективности капитала.

Именно поэтому борьба с кризисами так сложна. На более поздней стадии снижение нормы процента может послужить большим подспорьем в деле хозяйственного восстановления и, вероятно, является даже необходимым его условием. Но на данный момент крах предельной эффективности капитала может оказаться настолько полным, что никакое мыслимое на практике снижение нормы процента не будет достаточно. Если бы снижение нормы процента могло само по себе служить эффективным способом, то можно было бы достигнуть восстановления в течение относительно короткого периода времени, и средствами, находящимися под более или менее прямым контролем органов, регулирующих денежное обращение. Но обычно

¹ Выше, в главе 12, я показал, что хотя отдельные инвесторы редко сами направляют новые инвестиции, однако предприниматели, несущие прямую ответственность за эти инвестиции, находят выгодным и часто вынуждены следовать за настроениями рынка, даже если сами они лучше осведомлены.

положение не таково, а подстегнуть предельную эффективность капитала, зависящую в столь большой степени от не поддающейся контролю и руководству психологии делового мира, не так легко. Говоря обычным языком, дело идет о возврате состояния уверенности, которое столь трудно поддается контролю в экономике индивидуалистического капитализма. Это и есть та сторона кризиса, которую правильно подчеркивают банкиры и деловые люди и которую экономисты, чересчур полагавшиеся на «чисто денежные» мероприятия, недооценивают.

Мы подходим, таким образом, к главному пункту. Объяснение *элемента* времени в промышленном цикле, того, что до начала восстановления обычно должен пройти определенный период, нужно искать в различных влияниях, которым подчинено восстановление предельной эффективности капитала. Есть причины, вытекающие, во-первых, из отношения продолжительности срока службы предметов длительного пользования к нормальным темпам роста хозяйства в определенную эпоху и, во-вторых, из издержек хранения избыточных запасов, вследствие которых длительность понижательной волны выражается величиной определенного порядка, не случайной, не колеблющейся от одного года в одном случае до 10 лет — в другом, а обнаруживающей известную регулярность в пределах от 3 до 5 лет.

Возвратимся к тому, что происходит во время кризиса. Пока длится бум, многие новые инвестиции дают неплохую текущую выгоду. Разочарование наступает вследствие внезапного появления сомнений в надежности будущей выгоды, может быть, потому, что текущая выгода обнаруживает признаки спада по мере постоянного роста запаса вновь произведенных благ длительного пользования. Если при этом текущие издержки производства расцениваются как слишком высокие по сравнению с тем, какими они должны быть впоследствии, налицо еще одна причина для ухудшения предельной эффективности капитала. Как только сомнение зарождается, оно распространяется очень быстро. Таким образом, в начальной стадии кризиса окажется, вероятно, много капиталов, предельная эффективность которых сделалась ничтожной или даже превратилась в

отрицательную величину. Но промежуток времени, который должен пройти до того момента, пока недостаток капитала, вследствие его использования, износа и устарения, сделается достаточно очевидным и вызовет рост предельной эффективности капитала, может быть довольно устойчивой функцией средней продолжительности службы капитала в данную эпоху. Если характерные черты эпохи меняются, то вместе с тем изменится и типичный интервал времени. Если, например, из периода, характеризующегося ростом населения, мы перейдем в период, когда население сокращается, то характерные фазы цикла удлинятся. Но, как видно из вышеуказанного, имеются существенные причины, по которым продолжительность упадка должна находиться в определенном отношении к продолжительности срока службы предметов длительного пользования и к нормальным темпам роста хозяйства в данную эпоху.

Второй устойчивый фактор времени связан с издержками хранения избыточных запасов, что ведет к поглощению их в течение известного периода времени, не очень короткого и не очень длинного. Внезапное прекращение новых инвестиций капитала после наступления кризиса должно, по всей вероятности, привести к накоплению избыточных запасов незаконченных производством товаров. Хранение этих запасов редко обойдется дешевле 10% их стоимости в год. Поэтому падение их цены должно быть достаточно глубоким, чтобы вызвать ограничение производства, обеспечивающее рассасывание этих запасов в течение самое большее 3—5 лет. Процесс поглощения запасов представляет собой отрицательную инвестицию, которая еще больше ухудшает занятость, и окончание этого процесса приносит явное облегчение.

Кроме того, уменьшение оборотного капитала, неизбежно сопровождающее сокращение производства в фазе понижения, представляет собой еще один элемент дезинвестиции, который может быть очень значительным, и как только спад конъюнктуры начался, это оказывает сильное и прогрессирующее влияние в сторону понижения. В начальной стадии типичного кризиса, вероятно, будут происходить инвестиции в растущие запасы, что частично компенсирует дезинвестиции из оборотного капитала.

В следующей фазе в течение короткого времени могут происходить одновременные дезинвестиции и из запасов и из оборотного капитала. После того как будет пройдена самая низкая точка падения, вероятно, будут происходить дальнейшие дезинвестиции из запасов, которые частично ослабят эффект обратных инвестиций в оборотный капитал. И, наконец, когда полностью разовьется процесс восстановления, оба упомянутых фактора будут одновременно благоприятны для инвестиций. На фоне этих явлений нужно исследовать дополнительные и присоединяющиеся сюда влияния колебаний в размерах инвестиций в производство товаров длительного пользования. Уменьшение инвестиций этого типа дает толчок циклическому движению, и будет очень мало оснований для оживления этих инвестиций, пока не завершится известная часть цикла¹.

К несчастью, серьезное падение предельной эффективности капитала отрицательно влияет и на склонность к потреблению. Оно вызывает сильное падение рыночной стоимости бумаг на фондовой бирже. А это оказывает угнетающее влияние на ту категорию людей, которые активно интересуются инвестициями на фондовой бирже, особенно если они пользуются занятыми деньгами. На готовность этих людей тратить, вероятно, больше влияет повышение или падение рыночной ценности их инвестиций, чем состояние их доходов. Для публики с «биржевой психологией», как, например, в наше время в Соединенных Штатах, повышение на бирже может явиться почти необходимым условием для установления удовлетворительной склонности к потреблению. И это обстоятельство, на которое до недавнего времени обычно не обращали внимания, очевидно, еще больше усугубляет депрессирующее влияние падения предельной эффективности капитала.

Когда восстановление начинается, механизм, с помощью которого оно питает себя и накапливается, вполне понятен. Но в течение понижательной волны, когда налицо на данный момент избыток и основного капитала и материальных запасов, а оборотный капитал уменьшен,

¹ Некоторые части моего «Трактата о деньгах» (книга IV) имеют отношение к этому вопросу.

предельная эффективность капитала может упасть так низко, что едва ли ее можно восстановить так, чтобы обеспечить приемлемый уровень новых инвестиций каким бы то ни было практически мыслимым понижением нормы процента. И так, при нынешней организации рынков и при тех влияниях, которые на них господствуют, рыночная оценка предельной эффективности капитала может подвергаться таким колоссальным колебаниям, что их никак нельзя компенсировать соответствующими изменениями нормы процента. Более того, соответствующие изменения на рынке ценных бумаг могут, как мы видели выше, оказать депрессивное влияние на склонность к потреблению как раз тогда, когда она больше всего нужна. В условиях *laissez-faire* вряд ли поэтому можно избежать широких колебаний в размерах занятости без далеко идущих изменений в психологии рынка инвестиций, таких изменений, ожидать которых нет оснований. Я заключаю отсюда, что регулирование объема текущих инвестиций нельзя безопасно оставлять в частных руках.

III

Предшествующий анализ как будто бы совпадает с взглядами тех, кто считает, что характерной чертой бума являются чрезмерные инвестиции, что устранение чрезмерных инвестиций представляет собой единственное возможное средство против последующего кризиса и что если, по указанным выше причинам, кризис не может быть предупрежден низкой нормой процента, то тем не менее можно избежать бума посредством высокой нормы процента. Действительно, утверждение о том, что высокая норма процента является гораздо более эффективным средством против бума, чем низкая норма процента против кризиса, выглядит довольно убедительно.

Однако выводить такое заключение из вышесказанного — это значит неправильно толковать мой анализ. С моей точки зрения, это может повести к серьезным ошибкам. Дело в том, что выражение «избыток инвестиций» страдает крайней неопределенностью. Оно может относиться к инвестициям, результаты которых наверное не оправдают расчетов,

побудивших эти инвестиции произвести; или же к инвестициям, которые невозможно использовать в условиях острой безработицы; или же этот термин может обозначать состояние дел, когда капитальные блага всех видов имеются в таком изобилии, что никакая инвестиция, даже в условиях полной занятости, не должна принести в течение срока своей службы больше, чем необходимо для того, чтобы обеспечить ее собственное возмещение. Строго говоря, только последнее состояние дел можно назвать избытком инвестиций в том смысле, что всякая дальнейшая инвестиция была бы чистой растратой ресурсов¹. Больше того, даже если бы понимаемый в этом смысле избыток инвестиций действительно был обычной чертой бума, то и тогда средством его преодоления было бы не повышение нормы процента, которое могло бы задержать некоторые полезные инвестиции и еще больше уменьшить склонность к потреблению, а принятие жестких мер, в виде например перераспределения доходов или другого рода, к увеличению склонности к потреблению.

Однако, согласно моим взглядам, о бума можно говорить, что он характеризуется избытком инвестиций только в первом из указанных значений. Ситуация, которую я считаю типичной, характеризуется вовсе не таким избытком капитала, что общество в целом не может уже с выгодой использовать дополнительное его количество, а тем, что инвестиции производятся в условиях неустойчивых и не могущих продолжаться дальше, поскольку те, кто их производит, неизбежно должны разочароваться в своих расчетах.

Конечно, вполне возможно и даже вероятно, что иллюзии бума поведут к производству некоторых видов капитального имущества в таком огромном излишке, что некоторая часть этой продукции будет с любой точки зрения представлять собой бесполезную растрату ресурсов. Можно добавить, что это иногда случается также и тогда, когда никакого бума нет. Здесь речь идет, так

¹ Однако при известном распределении склонности к потреблению во времени и убыточная инвестиция может оправдываться с точки зрения общества в целом, так как может довести до максимума удовлетворение потребностей.

сказать, о *неправильном направлении* инвестиций. Но самой главной и существенной чертой бума является то, что инвестиции, которые фактически в условиях полной занятости принесут, скажем, 2%, производятся из расчета на получение дохода, скажем, в 6%, и соответственно этому, оцениваются. Когда же наступает разочарование, то подобные преувеличенные расчеты сменяются противоположной «ошибкой пессимизма», приводящей к тому, что на инвестиции, которые в условиях полной занятости могут принести 2%, смотрят как на убыточные. А вытекающий отсюда резкий упадок новых инвестиций ведет к безработице, и тогда инвестиции, способные принести при полной занятости 2%, действительно приносят только убыток. Мы и приходим к условиям, когда налицо недостаток жилищ и когда тем не менее никто не может себе позволить жить в существующих домах.

Таким образом, в условиях бума нужна не более высокая, а более низкая норма процента¹. Последняя может содействовать удлинению так называемого бума. Правильное средство борьбы с промышленными циклами нужно искать не в устранении бумов и установлении хронической полудепрессии, а в том, чтобы устранить кризисы и постоянно поддерживать состояние, подобное бума.

Бум, которому суждено закончиться кризисом, порождается, таким образом, комбинацией нормы процента, которая при правильных расчетах на будущее была бы слишком высока для состояния полной занятости и неправильных расчетов на будущее, которые до тех пор, пока они действуют, мешают этой норме процента проявить свое сдерживающее влияние. Бум — это состояние, при котором чрезмерный оптимизм берет верх над нормой процента, слишком высокой в свете более трезвых расчетов.

Если не считать периода войны* то едва ли мы

¹ См. ниже (стр. 317) некоторые доводы в пользу противоположной точки зрения. Я склонен согласиться, что если нельзя произвести серьезных изменений в наших нынешних порядках, то повышение нормы процента в течение бума может практически оказаться меньшим злом.

* Имеется в виду первая мировая война 1914—1918 гг. (Прим. ред.)

имели за последнее время какой-нибудь бум, настолько сильный, чтобы он привел к полной занятости. В Соединенных Штатах занятость в 1928—1929 гг. была весьма удовлетворительной с точки зрения обычных стандартов. Но я не вижу, чтобы там в это время чувствовался недостаток рабочих, за исключением, может быть, рабочих немногих специализированных квалификаций. В некоторых отраслях образовались «узкие места», но в целом объем продукции все еще был способен к дальнейшему расширению. Не было и избытка инвестиций в том смысле, что, например, состояние и оборудование жилищ было таким, когда каждый, предполагая полную занятость, имел бы все, что он хотел, за плату, покрывающую в расчете на весь срок службы дома лишь возмещение стоимости без накладки на проценты, или что транспорт, общественные услуги и улучшения в сельском хозяйстве были уже доведены до такой точки, когда от дальнейших инвестиций неразумно было ожидать дохода, хотя бы покрывающего издержки возмещения. Как раз наоборот. Было бы нелепо утверждать, что в Соединенных Штатах в 1929 г. имелся избыток инвестиций в строгом смысле слова. На самом деле положение было совсем иным. Новые инвестиции в течение предшествующих пяти лет были в целом настолько велики, что перспективная выгода от дальнейших добавлений при трезвом расчете расценивалась как быстро падающая. Правильная оценка будущего должна была свести предельную эффективность капитала до беспримерно низкого уровня. Таким образом, бум не мог продолжаться на здоровой основе иначе, как при условии очень низкой ставки процента по долгосрочным займам и при условии, если бы удалось избежать неправильно направленных инвестиций по отдельным каналам, в отношении которых существовала опасность, что ими будут злоупотреблять. В действительности, однако, норма процента была достаточно высока для того, чтобы предупредить новые инвестиции, кроме некоторых специальных направлений, которые находились под влиянием спекулятивного ажиотажа и где поэтому существовала особая опасность чрезмерных инвестиций. А норма процента, которая была бы достаточно высока, чтобы преодолеть спекулятивный ажиотаж, помешала

бы в то же время любимым новым разумным инвестициям. Таким образом, увеличение нормы процента как средство исправления состояния дел, порожденного длительным периодом чрезмерно больших новых инвестиций, принадлежит к тем лекарствам, которые излечивают болезнь, убивая пациента.

Весьма вероятно, что если бы состояние приблизительно полной занятости продлилось ряд лет, то в таких богатых странах, как Великобритания или Соединенные Штаты, были бы, при существующей склонности к потреблению, произведены новые инвестиции, настолько большие, что было бы достигнуто в конечном счете состояние «полных инвестиций» в том смысле, что нельзя было бы больше ожидать, на основании трезвой оценки, получения общего валового дохода, превышающего издержки возмещений, от дальнейшего увеличения количества благ длительного пользования какого бы то ни было типа. Такое положение могло бы быть достигнуто даже довольно скоро, скажем через 25 лет или еще раньше. Не следует думать, что я оспариваю это, если говорю, что состояние полных инвестиций в строгом смысле слова никогда еще не достигалось, даже в отдельные короткие отрезки времени.

Далее, если бы мы даже допустили, что современные бумы могут сочетаться с временными условиями полной занятости или избытка инвестиций в строгом смысле слова, то все-таки было бы нелепо видеть в повышенной норме процента подходящее средство лечения. В действительности в этих условиях оказались бы правы те, кто видит источник болезни в недопотреблении. Средство лечения заключалось бы в различных мерах, направленных на увеличение склонности к потреблению путем перераспределения доходов или иным способом, так как тогда для поддержания данного уровня занятости потребовался бы меньший объем текущих инвестиций.

IV

Уместно сказать здесь несколько слов о тех важных школах экономической мысли, которые утверждают, подходя с различных позиций, что хроническая тенденция к неполной занятости, характерная для современных об-

ществ, имеет свои корни в недопотреблении, т. е. в таких социальных порядках и таком распределении богатства, которые ведут к слишком низкой склонности к потреблению.

В существующих условиях или, по крайней мере, в условиях, существовавших до последнего времени, когда объем инвестиций не планируется и не контролируется, а подвержен причудам предельной эффективности капитала, определяемой частными суждениями отдельных невежд или спекулянтов, когда норма процента по долгосрочным займам очень редко падает или никогда не падает ниже обусловленного привычкой уровня, эти школы экономической мысли, несомненно, правы в их выводах о практической политике. В подобных условиях действительно нет других способов увеличить средний объем занятости до более удовлетворительного уровня. Если практически невозможно увеличить инвестиции, то, очевидно, нет других средств обеспечить более высокий уровень занятости, кроме увеличения потребления.

С точки зрения практических выводов я не согласен с этими школами экономической мысли только в том, что они слишком уж подчеркивают увеличение потребления, в то время когда общество может еще извлечь большие выгоды из увеличения инвестиций. С теоретической точки зрения их можно, однако, упрекнуть в том, что они игнорируют существование *двух* способов расширения производства. Если даже мы решим, что целесообразнее замедлить рост капитала и сосредоточить усилия на увеличении потребления, мы должны это сделать вполне сознательно, хорошо взвесив альтернативное решение. Я лично считаю, что имеются большие преимущества для общества в увеличении массы капитала до тех пор, пока он перестанет быть редким фактором. Но это вопрос практического суждения, а не теоретический закон.

Больше того, я охотно согласился бы, что самый мудрый курс — начать наступление сразу на обоих фронтах. Ставя своей целью установление общественного контроля над величиной инвестиций, для того чтобы обеспечить постепенное снижение предельной эффективности капитала, я бы поддерживал в то же время все мероприятия, направленные на увеличение склонности к потреблению, ибо,

что бы мы ни сделали в области инвестиций, вряд ли можно будет поддерживать полную занятость при существующей склонности к потреблению. Таким образом, есть достаточно простора для одновременных действий в обоих направлениях — и по линии увеличения инвестиций и, в то же время, по линии увеличения потребления не только до такого уровня, который при существующей склонности к потреблению соответствовал бы увеличившимся инвестициям, но и до более высокого уровня.

Если, например, — возьмем для иллюстрации круглые цифры — средний уровень нынешней продукции на 15% ниже того, каким он был бы при постоянной полной занятости, и если 10% этой продукции представляют чистые инвестиции, а 90% — потребление; если, далее, для обеспечения полной занятости нужно увеличить чистые инвестиции, при существующей склонности к потреблению, на 50%, так что при полной занятости объем продукции поднялся бы со 100 до 115, потребление — с 90 до 100 и чистые инвестиции — с 10 до 15%, то лучше было бы, пожалуй, так изменить склонность к потреблению, чтобы при полной занятости потребление возросло с 90 до 103, а чистые инвестиции — с 10 до 12%.

V

Еще одна школа экономического мышления видит решение проблемы промышленного цикла не в увеличении потребления или инвестиций, а в уменьшении предложения труда, т. е. в перераспределении существующего объема занятости без увеличения занятости или производства.

Мне такая политика представляется и притом гораздо более определенно, чем план увеличения потребления, преждевременной. Наступает момент, когда каждый человек сопоставляет преимущества увеличения досуга по сравнению с преимуществом увеличения дохода. Но в настоящее время, я думаю, значительное большинство людей предпочло бы увеличение дохода увеличению досуга, и я не вижу никаких причин, почему следовало бы заставлять тех, кто предпочитает более высокий доход, удовлетворяться большим досугом.

VI

Может показаться странным, что существует такая школа экономического мышления, которая решение проблемы промышленного цикла видит в приостановке бума в самой начальной его стадии с помощью повышения нормы процента. Единственное оправдание, которое можно найти для такой политики, выдвинуто Д. Х. Робертсоном, полагающим, что полная занятость — это практически недостижимый идеал и что самое большее, на что можно надеяться, — это на уровень занятости, значительно более устойчивый, чем сейчас, и в среднем, может быть, немного более высокий.

Если исключить возможность крупных изменений в политике в части, касающейся установления контроля либо над инвестициями либо над склонностью к потреблению, и предположить, что существующее положение дел будет сохранено, тогда, пожалуй, действительно можно утверждать, что более выгодное среднее состояние расчетов на будущее установится, если банки будут всегда в корне подрезать назревающий бум с помощью такой высокой нормы процента, которая отпугнет даже самых неосведомленных оптимистов. Разочарование в расчетах на будущее, характерное для кризиса, может причинить такие большие убытки и потери, что средний уровень полезных инвестиций, пожалуй, окажется выше при условии применения этого тормоза. Трудно наверняка сказать, будет ли это так или нет, даже при принятых допущениях. Это вопрос практического суждения, которое требует более детального изучения фактов. Может быть, при таком подходе недоучитывается общественная выгода, которая проистекает из увеличения потребления в связи даже с такими инвестициями, которые оказались совершенно неправильно направленными, так что даже такие инвестиции могут оказаться лучше, чем полное отсутствие всяких инвестиций. Кроме того, даже при самой высокой квалификации лиц, осуществляющих денежный контроль, они могут оказаться в сильном затруднении перед лицом такого бума, как в 1929 г. в Америке, если они не имеют в своем распоряжении других видов оружия, кроме тех, которыми располагала в то время Федеральная резервная система. Возможно, что и никакой

другой образ действий Федеральной резервной системы в пределах ее полномочий все равно не дал бы существенно иных результатов. Как бы то ни было, такой взгляд представляется мне чрезмерно пораженческим и опасным. Он предлагает сохранить, или по крайней мере предполагает сохранение, слишком многих изъянов существующей хозяйственной системы.

Однако еще чаще суровая теория, согласно которой следует пользоваться высокой нормой процента, чтобы сразу пресекать всякую тенденцию к сколько-нибудь заметному повышению уровня занятости сверх средней, скажем, за последние 10 лет, подкреплялась доводами, которые не имеют совсем никакого основания, кроме путаницы в головах. Иногда эта точка зрения порождается представлением, что во время бума инвестиции имеют тенденцию превышать сбережения и что повышение нормы процента восстанавливает равновесие, затрудняя инвестиции, с одной стороны, и стимулируя сбережения — с другой. Это рассуждение, предполагающее, что сбережения и инвестиции могут быть неодинаковы по величине, представляет собой бессмыслицу, если только эти термины не определены в каком-либо особом смысле. Или иногда говорят, что рост сбережений, сопровождающий увеличение инвестиций, нежелателен и несправедлив потому, что он, как правило, сочетается с повышением цен. Но если бы это было так, следовало бы возражать против *всякого* подъема существующего уровня производства и занятости. Ведь повышение цен в основе своей вытекает вовсе не из увеличения инвестиций. В действительности оно порождается тем, что, в применении к коротким периодам, цена предложения обычно поднимается вместе с ростом продукции либо вследствие физического факта убывания доходности, либо из-за тенденции единицы издержек, выраженных в деньгах, к повышению, когда производство увеличивается. Если бы налицо были условия постоянной цены предложения, то, конечно, не было бы роста цен, но и тогда увеличение сбережений шло бы рука об руку с увеличением инвестиций. Увеличенные сбережения создают увеличенную продукцию, а рост цен — только побочный продукт увеличения производства, и цены все равно будут расти, если вовсе не

будет роста сбережений, а вместо этого произойдет увеличение склонности к потреблению. Никто не имеет права требовать возможности покупать по низким ценам, если цены низки только потому, что низок уровень производства.

Или, иначе, считают злом, если увеличение инвестиций происходит вследствие падения нормы процента, вызванного увеличением количества денег. Однако в существовавшей раньше норме процента нет ровно никакой особой добродетели, и новых денег никому не навязывают. Их создают для удовлетворения возросшего предпочтения ликвидности, отвечающего сниженной норме процента, или для обслуживания увеличившегося оборота, и их держат те, кто *предпочитает* держать деньги, вместо того чтобы ссужать их по сниженной норме процента. Или еще иначе утверждают, что бум характеризуется «потреблением капитала» (понимая, повидимому, под этим чистые отрицательные инвестиции), т. е. чрезмерной склонностью к потреблению. Если бы промышленный цикл не смешивали с «бегством от денег», случавшимся в течение послевоенных европейских денежных кризисов, то были бы все основания утверждать как раз противоположное. Больше того, если бы даже это было так, то в условиях недостатка инвестиций более подходящим средством было бы понижение нормы процента, а никак не ее повышение. Я не вижу во всех этих теориях никакого смысла, если только не принять молчаливого допущения, что общий уровень производства вообще не способен изменяться. Однако теория, которая исходит из постоянства уровня производства, очевидно, не слишком пригодна для объяснения промышленного цикла.

VII

Ранние исследователи промышленного цикла, особенно Джевонс, искали объяснения цикла скорее в сельскохозяйственных колебаниях, вызываемых природными факторами, чем в явлениях в области промышленности. В свете вышеразвитой теории это представляется весьма разумным подходом к решению проблемы. Даже в наше время колебание величины запасов сельскохозяйственных продуктов в разные годы является одной из наибо-

лее важных статей в числе причин, обуславливающих изменение величины текущих инвестиций. А в те времена, когда писал Джевонс — и особенно в применении к периоду, к которому относилась большая часть его статистических данных, — этот фактор должен был по своему значению далеко перевешивать все остальные.

Теорию Джевонса о том, что промышленный цикл порождается прежде всего колебаниями в величине урожая, можно изложить следующим образом. После сбора особенно большого урожая происходит обычно большое увеличение переходящих на следующие годы запасов. Выручка от этого добавления к запасам увеличивает текущие поступления у фермеров и рассматривается ими как доход. В то же время увеличение переходящих запасов не ведет к сокращению доходов и расходов других слоев общества, а финансируется из сбережений. Иными словами, увеличение переходящих запасов есть добавка к текущим инвестициям. Этот вывод не теряет силы, даже если цены резко падают. Подобно этому, когда налицо плохой урожай, переходящие запасы расходуются на текущее потребление и, значит, соответствующая часть доходов и расходов потребителей не создает текущих доходов для фермеров. Иными словами, то, что берется из переходящих запасов, означает соответствующее уменьшение текущих инвестиций. Таким образом, если инвестиции по другим направлениям принимаются за постоянные, то разница в общей сумме инвестиций между годами, когда происходит существенное увеличение переходящих запасов, и теми годами, когда происходит существенное изъятие из них, может быть велика. В обществе, где сельское хозяйство является господствующей отраслью, эта разница будет далеко перекрывать всякие другие обычные колебания инвестиций, вызываемые иными причинами. Поэтому вполне естественно, что поворот к повышательной волне характеризуется обильным урожаем, а поворот к понижительной волне — недородом. Дальнейшее развитие этой теории, заключающее ссылки на физические причины для объяснения регулярных циклов хороших и плохих урожаев, — это, конечно, особый вопрос, и мы его здесь не касаемся.

Относительно недавно были выдвинуты теории, по которым для хозяйства выгодны плохие, а не хорошие урожаи, либо потому, что плохие урожаи заставляют людей работать за более низкое реальное вознаграждение, или же потому, что порождаемое плохими урожаями перераспределение покупательной силы рассматривается как фактор, благоприятный для потребления. Не приходится и говорить, что не эти теории я имел в виду, указывая выше на явления, связанные с величиной урожая, как на причины промышленного цикла.

Факторы, коренящиеся в сельском хозяйстве, однако, гораздо менее важны в современном мире по двум причинам. Во-первых, сельскохозяйственная продукция составляет теперь гораздо меньшую долю в общей продукции. Во-вторых, развитие мирового рынка большинства сельскохозяйственных товаров, распространяющегося теперь на оба полушария, выравнивает влияние хороших и плохих урожаев, так как относительные колебания мирового урожая гораздо меньше, чем относительные колебания урожая в отдельных странах. Но в прежние времена, когда каждая страна зависела главным образом от своего собственного урожая, трудно указать какую-либо другую причину колебаний в инвестициях, не считая войны, которую можно было бы каким-либо образом сравнить, по ее значению, с изменениями размеров переходящих запасов сельскохозяйственных продуктов.

Даже и в наши дни необходимо уделять пристальное внимание той роли, которую играют изменения запасов сырья, как сельскохозяйственного, так и минерального, в определении величины текущих инвестиций. Я склонен приписывать медленные темпы выхода из кризиса после того, как уже достигнут поворотный пункт, главным образом дефляционному влиянию сокращения чрезмерных запасов до нормального уровня. Вначале, после того как бум прерывается, накопление запасов смягчает крах. Но за это облегчение приходится позже расплачиваться замедлением темпов последующего восстановления. Иногда приходится ждать практически полного завершения процесса сокращения запасов, прежде чем

обнаружатся сколько-нибудь заметные признаки восстановления. Инвестиции по другим направлениям, сами по себе достаточные, чтобы вызвать повышательную волну в условиях, когда не происходит текущих дезинвестиций из запасов, противодействующих им, могут оказаться совершенно недостаточными, пока продолжаются такие дезинвестиции.

Знаменательный пример этому представляют, по моему мнению, ранние стадии американского «Нового курса». Когда началось расходование крупных сумм за счет займов, в соответствии с планом президента Рузвельта, запасы всякого рода, и в особенности сельскохозяйственных продуктов, были еще очень велики. «Новый курс» отчасти заключался в энергичных усилиях, направленных к снижению этих запасов путем сокращения производства и всеми другими способами. Сокращение запасов до нормального уровня было необходимым процессом — фазой, которую приходилось перетерпеть. Но пока — около двух лет — продолжался этот процесс, он в значительной мере ослаблял эффект расходов за счет займов, производимых по другим направлениям. Только с его окончанием открылся путь для настоящего восстановления.

Американский опыт последнего времени представляет также хороший пример той роли, которую играют колебания в размерах запасов готовых и незаконченных производством товаров — «inventories», как их теперь обычно называют, — в колебаниях меньшего размаха в пределах основных фаз промышленного цикла. Промышленники, начиная производство в соответствии с масштабом потребления, которого они ожидают через несколько месяцев, нередко допускают небольшие просчеты, обычно забегая несколько вперед. Когда их ошибка обнаруживается, им приходится быстро сокращать производство до уровня ниже текущего потребления, чтобы дать рассосаться излишним запасам. Разница в размерах производства между периодами забегания вперед и периодами отступления назад оказывает настолько сильное влияние на текущие инвестиции, что ее можно вполне отчетливо обнаружить с помощью весьма подробной статистики, имеющейся ныне в Соединенных Штатах.

ЗАМЕТКИ О МЕРКАНТИЛИЗМЕ, ЗАКОНАХ ПРОТИВ РОСТОВЩИЧЕСТВА, ДЕНЬГАХ, ОПЛАЧЕННЫХ МАРОЧНЫМ СБОРОМ, И ТЕОРИЯХ НЕДОПОТРЕБЛЕНИЯ

I

В течение примерно двух веков и экономисты-теоретики и люди практики не сомневались в важных преимуществах для страны, вытекающих из благоприятного торгового баланса и в серьезной опасности неблагоприятного баланса, особенно если последний приводит к утечке благородных металлов. Но в течение последних ста лет выявилась удивительная разница во мнениях. Основная масса государственных деятелей и людей практики в большинстве стран и, пожалуй, около половины их в Великобритании — родине противоположного взгляда — остались верны старой доктрине. В то же время почти все экономисты-теоретики стали утверждать, что все это беспокойство совершенно не обосновано, если только не подходить к делу с очень уж узкой точки зрения, так как механизм внешней торговли способен к саморегулированию, а попытки вмешаться в его действие не только бесполезны, но ведут к обеднению тех, кто прибегает к ним, лишая их преимуществ международного разделения труда. Будет удобно, следуя установившейся традиции, называть старое течение *меркантилизмом*, а новое — *фритредерством*, хотя оба эти термина, поскольку каждый из них имеет и более широкое и более узкое значение, следует понимать в связи с контекстом.

Вообще говоря, современные экономисты не только утверждают, что, как правило, выгоды от международного разделения труда в конечном счете перевешивают преимущества, на которых имеют основание настаивать меркантилисты, но и объявляют всю аргументацию меркантилистов основанной с начала до конца на путанице в умах.

Например, Маршалл¹, хотя нельзя сказать, что он совсем отрицательно отзывался о меркантилизме, вовсе

¹ См. Marshall, *Industry and Trade*, Appendix D; *Money, Credit and Commerce*, p. 130, и его же: *Principles of Economics*, Appendix I.

не нашел нужным заниматься основной теорией меркантилистов как таковой и даже не упоминает о тех элементах истины в их утверждениях, о которых я буду говорить ниже¹. Равным образом, и теоретические уступки, на которые соглашаются экономисты фритредерского направления в современных контраверзах по вопросу, например, о защите еще не развившихся отраслей промышленности или об улучшении соотношения между ценами на экспортные и импортные товары, не затрагивают самой основы идей меркантилизма. Я не помню, чтобы во время дискуссий по вопросам финансовой политики в первой четверти текущего столетия хоть какой-нибудь экономист согласился с тем, что протекционизм может увеличить внутреннюю занятость. Пожалуй, самым справедливым будет процитировать то, что я сам писал в то время. Всего лишь в 1923 г. я в качестве верного ученика классической школы, абсолютно не сомневающегося в том, чему его учили, и не делая никаких оговорок, писал: «Чего протекционизм во всяком случае *не может дать*, так это — облегчения безработицы... В пользу протекционизма имеются известные доводы, основанные на том, что он может принести некоторые, хотя и маловероятные, выгоды, и на эти доводы ответить не так просто. Но рассчитывать на облегчение безработицы — это значит совершать протекционистские ошибки в самой нелепой и грубой форме»². Ранние меркантилистские теории вообще не были нигде толком изложены, и мы были воспитаны в уверенности, что они представляли собой почти чистую нелепицу. Таким абсолютным и полным было господство классической школы.

¹ Взгляды Маршалла на учение меркантилизма подытожены им в примечании на стр. 51 первого издания его «Начал»: «Как в Англии, так и в Германии воззрения средневековья об отношении денег к национальному богатству подверглись широкому изучению. В целом на эти воззрения надо смотреть как на порожденные путаницей из-за отсутствия ясного представления о функциях денег, а не как на выводы из сознательного допущения, будто рост чистого богатства нации может быть осуществлен только с помощью увеличения запасов благородных металлов».

² The Nation and the Athenaeum, November 24, 1923.

II

Вначале я изложу своими собственными словами то, что мне теперь представляется элементами научной истины в учении меркантилизма. Затем мы сравним мое изложение с действительными аргументами меркантилистов. Необходимо учитывать, что те преимущества, на которых настаивали меркантилисты, носят неприкрыто национальный характер и не должны были принести выгоды для мира, взятого в целом.

Когда богатство страны быстро увеличивается, то дальнейшему прогрессу такого благополучного состояния может помешать в условиях *laissez-faire* недостаточность побуждений к новым инвестициям. При данной социальной и политической обстановке и национальных особенностях, определяющих склонность к потреблению, благосостояние прогрессирующего государства в основном зависит, по причинам, которые были изложены выше, от силы этих побуждений. Побуждения эти могут относиться к внутренним или к иностранным инвестициям (относя к последним и накопление драгоценных металлов), а то и другое вместе образует общую сумму инвестиций. В условиях, когда общие размеры инвестиций определяются лишь стремлением к получению прибыли, возможности внутренних инвестиций будут зависеть в конечном счете от высоты нормы процента внутри страны. Величина же заграничных инвестиций неизбежно определяется размерами благоприятного сальдо по торговому балансу. Поэтому в обществе, где и речи нет о прямых инвестициях под эгидой государственной власти, вполне естественным предметом заботы правительства в области экономической политики являются норма процента внутри страны и баланс внешней торговли.

Если при этом единица заработной платы более или менее стабильна и не подвержена внезапным сильным изменениям (а это условие почти всегда налицо) и если состояние предпочтения ликвидности (имея в виду среднюю, при наличии краткосрочных колебаний) тоже более или менее стабильно и вдобавок еще неизменны правила деятельности банков, — тогда норма процента в основном будет зависеть от количества драгоценных металлов

(измеряемого в единицах заработной платы), имеющегося в наличии для удовлетворения потребности общества в ликвидных активах. Вместе с тем, в век, когда крупные иностранные займы и прямое владение богатствами, расположенными за границей, едва ли возможны в широком масштабе, прирост и сокращение количества драгоценных металлов будет в основном зависеть от того, благоприятен или нет торговый баланс.

Таким образом, как это бывает, забота государственной власти о поддержании благоприятного торгового баланса служила сразу *двум* назначениям и была к тому же единственным доступным способом воздействия в этих целях. В те времена, когда государственная власть не располагала возможностями прямого воздействия на норму процента внутри страны и на другие побуждения к внутренним инвестициям, меры, принимавшиеся в целях увеличения благоприятного сальдо торгового баланса, были единственным *прямым* средством в распоряжении государства для увеличения инвестиций за границей. В то же время влияние благоприятного сальдо торгового баланса на приток драгоценных металлов было единственным *косвенным* средством для сокращения внутренней нормы процента и, следовательно, для усиления побуждения к внутренним инвестициям.

Не следует, однако, упускать из виду двух обстоятельств, ограничивавших успешность такой политики. Если норма процента внутри страны сильно понижается, то объем инвестиций растет в такой мере и приводит к такому увеличению уровня занятости, когда последний достигает некоторых критических точек, за которыми начинается повышение единицы заработной платы. В этих условиях рост издержек производства внутри страны начинает оказывать неблагоприятное влияние на сальдо баланса внешней торговли, и поэтому усилия, направленные на увеличение последнего, перестают давать эффект и становятся тщетными. Вместе с тем, если норма процента внутри страны падает так низко по отношению к нормам процента за границей, что поощряет кредитование иностранных заемщиков в размерах, не соответствующих благоприятному сальдо торгового баланса, то это может

вызвать утечку драгоценных металлов, достаточную для того, чтобы обратить в невыгоду все ранее полученные преимущества. Риск того, что одна из двух названных возможностей реализуется на практике, особенно велик для страны, если это большая страна, играющая важную роль в мировом хозяйстве, в условиях, когда новая добыча драгоценных металлов не велика и приток денег в одну страну означает утечку их из другой. Поэтому отрицательное влияние роста издержек производства и падения нормы процента внутри страны может еще больше осложниться (если меркантилистская политика заходит слишком далеко) вследствие снижения издержек и роста нормы процента за границей.

Экономическая история Испании в конце XV в. и в XVI в. дает нам пример страны, внешняя торговля которой была разрушена вследствие влияния на единицу заработной платы чрезмерного изобилия драгоценных металлов. В довоенные годы XX в. (т. е. до первой мировой войны. — *Прим. ред.*) Великобритания являла пример страны, где чрезмерно широкие возможности предоставления кредитов за границу и приобретения собственности за границей часто препятствовали снижению внутренней нормы процента, тогда как последнее было необходимо для обеспечения полной занятости внутри страны. Индия во все времена служила примером страны, впавшей в бедность вследствие предпочтения ликвидности, превратившегося в такую страсть, что даже огромного и постоянного притока драгоценных металлов было недостаточно для понижения нормы процента до уровня, совместимого с ростом реального богатства.

Тем не менее, если мы рассматриваем положение в обществе с относительно устойчивой единицей заработной платы, с известными национальными чертами, определяющими склонность к потреблению и предпочтение ликвидности, и денежной системой, жестко связывающей количество денег с запасом драгоценных металлов, то в таком обществе для поддержания его благосостояния существенно важно, чтобы государственная власть уделяла пристальное внимание торговому балансу. Дело в том, что благоприятное сальдо торгового баланса при условии,

если оно не слишком велико, чрезвычайно стимулирует хозяйство, а неблагоприятное сальдо может скоро породить устойчивую депрессию.

Из этого не следует, что максимальная степень ограничения импорта обеспечит наиболее благоприятный торговый баланс. Ранние меркантилисты подчеркивали это и часто противились торговым ограничениям, поскольку в длительном разрезе эти ограничения могли ухудшить торговый баланс. Можно даже утверждать, что в специальных условиях Великобритании середины XIX в. почти полная свобода торговли была политикой, наиболее содействовавшей развитию благоприятного баланса. Современный опыт торговых ограничений в послевоенной Европе богат примерами плохо продуманных мер, затруднявших свободу международного оборота, которые вместо того, чтобы улучшить торговый баланс, как это имелось в виду, на самом деле действовали в противоположном направлении.

По этой и другим причинам читатель не должен делать преждевременных выводов о *практической* политике, к которой ведут наши соображения. Существуют веские доводы общего характера против торговых ограничений, если они не оправданы какими-нибудь специальными обстоятельствами. Выгоды международного разделения труда реальны и существенны, если даже классическая школа сильно преувеличивала их. Тот факт, что выигрыш нашей собственной страны от благоприятного баланса может означать равный ущерб для какой-либо другой страны (в чем меркантилисты отдавали себе ясный отчет), означает не только необходимость большой умеренности, так чтобы страна обеспечивала для себя не большую долю запаса драгоценных металлов, чем это справедливо и разумно, но также и то, что неосторожная политика может повести к безрассудному международному соперничеству за благоприятный торговый баланс, которое в равной мере повредит всем¹. Наконец, политика

¹ Использование эластичной единицы заработной платы в качестве средства борьбы с депрессией, т. е., иначе говоря, понижение заработной платы во время депрессии, может оказаться по той же причине средством извлечения выгоды за счет соседей.

торговых ограничений — это коварное оружие даже и с точки зрения целей, которые имеются в виду, так как влияние частных интересов, некомпетентность властей и трудность самой задачи могут привести к тому, что результаты вместо ожидаемых получатся прямо противоположные.

Таким образом, моя критика направлена против несостоятельности *теоретических* основ доктрины *laissez-faire*, на которой я сам воспитывался и которой в течение многих лет обучал других, а также против утверждения, что норма процента и объем инвестиций автоматически устанавливаются на оптимальном уровне и что поэтому забота о торговом балансе — это лишь потеря времени. Мы, академические экономисты, виноваты в самонадеянной ошибке, выразившейся в том, что мы третировали как детское упрямство то, что в течение веков было первой заботой государственных деятелей.

Под влиянием этой ошибочной теории лондонское Сити постепенно выработало для поддержания равновесия самую опасную технику, какую только можно себе представить, а именно — метод регулирования банковской нормы процента в сочетании с жестким паритетом иностранных валютных курсов. Это означало, что поддержание внутренней нормы процента, совместимой с полной занятостью, совершенно исключалось. Поскольку на практике невозможно пренебрегать платежным балансом, то разработали средство контроля, которое вместо того, чтобы защитить внутреннюю норму процента, приносило ее в жертву слепым стихиям. За последнее время лондонские банкиры-практики многому научились, и можно почти надеяться, что в Великобритании больше никогда не будут пользоваться методом регулирования банковской нормы процента для защиты платежного баланса в таких условиях, когда это может породить безработицу внутри страны.

С точки зрения объяснения положения отдельной фирмы и распределения продукта, проистекающего из использования данного количества ресурсов, классическая теория сделала вклад в экономическую науку, который не приходится оспаривать. Без этой теории, как составной

части общего аппарата мышления, невозможно составить ясное представление о названных предметах. Меня нельзя заподозрить в том, что я ставлю под вопрос эти достижения, обратив внимание на пренебрежение со стороны классической школы к тому ценному, что содержалось в трудах ее предшественников. Но если говорить о вкладе в искусство государственного руководства хозяйственной системой в целом, в целях обеспечения наилучшего использования всех ресурсов этой системы, то ранние пионеры экономической мысли XVI и XVII вв. достигали фрагментов практической мудрости, которая в оторванных от жизни абстракциях Рикардо была сначала забыта, а потом и вовсе вычеркнута. Был определенный смысл в их постоянных заботах о снижении нормы процента с помощью законов против ростовщичества (к которым мы еще вернемся позже в этой главе) путем поддержания на определенном уровне внутреннего запаса денег и ограничения роста единицы заработной платы, а также в их готовности прибегнуть в качестве последнего средства к восстановлению запаса денег посредством девальвации, если этот запас становился явно недостаточным, вследствие неустранимой утечки денег за границу, роста единицы заработной платы¹, или по каким-нибудь другим причинам.

III

Ранние пионеры экономической мысли могли набрести на разумные практические выводы и не отдавая себе ясного отчета в лежащих в основе этих выводов теоретических посылах. Рассмотрим вкратце те доводы, которые они выдвигали, и что именно они предлагали. Это, теперь сравнительно легко сделать благодаря наличию капитальной работы проф. Хекшера о меркантилизме, так как именно благодаря этой книге важнейшие черты

¹ Сама человеческая природа, как показывает опыт, по меньшей мере, со времени Солона и, вероятно, в течение многих веков до этого, заставляет нас ожидать устойчивой тенденции к росту единицы заработной платы в течение долгих периодов времени, а сокращение ее возможно только в условиях упадка и разложения общественного хозяйства. Поэтому, даже отвлекаясь от прогресса и роста народонаселения, постепенное увеличение запаса денег оказывается необходимым.

экономической мысли за два столетия стали известны широким кругам экономистов. Приведенные ниже цитаты заимствованы главным образом из этого источника¹.

1) Меркантилисты никогда не предполагали существования тенденции, обеспечивающей автоматическое приспособление нормы процента к нужному уровню. Наоборот, они горячо настаивали на том, что чрезмерно высокая норма процента является главным препятствием к росту богатства. Они даже знали, что норма процента зависит от предпочтения ликвидности и от количества денег. Они занимались вопросом об уменьшении предпочтения ликвидности и об увеличении количества денег, а некоторые из них ясно указывали, что увеличения количества денег они добиваются для того, чтобы снизить норму процента. Проф. Хекшер так резюмирует эту сторону их теории:

«Позиция наиболее проницательных меркантилистов была в этом вопросе, как и во многих других, совершенно ясна в определенных границах. Для них деньги были, употребляя термины нашего времени, фактором производства таким же, как и земля. Иногда деньги рассматривались как «искусственное» богатство, в отличие от «естественного» богатства. Процент на капитал рассматривался как плата за заем денег, аналогично земельной ренте. Поскольку меркантилисты пытались найти объективные объяснения высоты нормы процента, — а они делали это все чаще и чаще в течение рассматриваемого периода, — они отыскивали причину в общем количестве денег. Из имеющегося обильного материала будут избраны лишь наиболее типичные примеры с целью показать прежде всего, насколько устойчиво было это представление, насколько глубоки были его корни и в какой мере оно не зависело от практических соображений.

Обе стороны в борьбе вокруг вопросов денежной политики и торговли с Ост-Индией в начале 20-х годов XVII в. в Англии были полностью согласны между собою в этом пункте. Джерард Мелин, подробно обосновывая свой тезис, заявлял, что «изобилие денег уменьшает ростовщичество в ценах и в норме процента»².

¹ Я имею тем больше оснований пользоваться этой книгой, поскольку проф. Хекшер сам является сторонником классической теории и гораздо меньше, чем я, симпатизирует теориям меркантилизма. Поэтому нет оснований бояться, что его выбор цитат был в какой-либо мере пристрастным из-за желания проиллюстрировать мудрость меркантилистов.

² Gerard Melynes, *Lex Mercatoria и Maintenance of Free Trade*, 1622.

Его воинственный и довольно беспринципный противник Эдуард Миссельден отвечал, что «средством борьбы с ростовщичеством может быть изобилие денег»¹. Полвека спустя один из ведущих писателей того времени Чайльд, всемогущий руководитель Ост-Индской компании и ее наиболее искусный адвокат, рассматривал (в 1668 г.) вопрос о том, насколько законодательное установление максимальной нормы процента, чего он настойчиво требовал, может привести к выкачке «денег» голландцами из Англии. Он предлагал предотвратить эту угрозу облегчением передачи долговых обязательств, когда последние используются вместо денег, потому что это, — как он говорил, — «возместит недостаток, по крайней мере, половины наличных денег, которыми мы пользуемся в стране». Другой писатель — Петти, который стоял совершенно на стороне от этого столкновения интересов, оказывался в согласии с остальными, когда он объяснял «естественное» падение нормы процента с 10 до 6 увеличением количества денег («Политическая арифметика», 1676 г.) и рекомендовал предоставление займов за проценты, как подходящее средство для страны, у которой слишком много «монеты»².

Такого рода рассуждения естественно имели хождение не только в Англии. Например, несколькими годами позже (в 1701 и 1706 гг.) французские купцы и государственные деятели жаловались на редкость монеты (*disette des espèces*) как на причину высоких процентных ставок и добивались понижения взимаемых ростовщиками процентов путем увеличения денежного обращения³.

Великий Локк был, повидимому, первым, кто, в своем споре с Петти⁴, формулировал в абстрактной форме связь между нормой процента и количеством денег. Он оспаривал предложение Петти об установлении максимальной нормы процента на том основании, что это так же практически неосуществимо, как и максимум земельной ренты, поскольку «естественная стоимость денег, выражающаяся в их способности приносить ежегодный доход в форме процента, зависит от отношения всего количества обращающихся в королевстве денег ко всей торговле ко-

¹ Edward Misselden, *Free Trade or the Means to make Trade Flourish*, 1622.

² *Quantulumcunque concerning Money*, 1682.

³ *N e c k s c h e r*, *Mercantilism*, vol. ii, pp. 200—201 (немного сокращено).

⁴ *Locke*, *Some Considerations of the Consequences of the Lowering of Interest and Raising the Value of Money*, 1692 (фактически работа написана несколькими годами раньше).

ролевства (т. е. к общей сумме продаж всех товаров)»¹. Локк поясняет, что деньги имеют стоимость двух видов: 1) стоимость их использования, выражающаяся в норме процента, «и в этом отношении они имеют ту же природу, что и земля, но только доход от земли называется рента, а от денег — польза (Use)»², и 2) меновую стоимость — «и в этом отношении они имеют ту же природу, что и товар», причем меновая стоимость денег «зависит только от изобилия или недостатка денег по отношению к изобилию или недостатку других вещей, а не от высоты процента». Таким образом, Локк явился родоначальником двух родственных вариантов количественной теории. Во-первых, он утверждает, что норма процента зависит от отношения количества денег (с учетом скорости обращения) к общему объему торговли. Во-вторых, он утверждает, что меновая стоимость денег зависит от отношения количества денег к общему количеству товаров на рынке. Но, стоя одной ногой в мире меркантилизма, а другой — на почве классической теории³, он находился в замешательстве насчет связи между этими двумя отношениями и упустил из виду возможность *колебаний* в предпочтении

¹ Он добавляет: «не только от одного количества денег, но и от скорости их обращения».

² «Use» — это конечно, устарелый английский термин, употребившийся вместо слова «процент» («interest»).

³ Несколько позже Юм уже стоял, так сказать, «на полторы ноги» на почве классической теории. Юм ввел в обиход среди экономистов подчеркивание значения равновесия по сравнению с постоянно меняющимися переходными состояниями, хотя он все еще был в достаточной степени меркантилистом, чтобы не упустить из виду того, что фактически мы живем именно в переходных состояниях: «Только в течение известного промежутка времени или промежуточного состояния между приобретением денег и ростом цен, увеличившееся количество золота и серебра благоприятно для промышленности... Для внутреннего благополучия государства не имеет значения, будет ли денег больше или меньше. Правильная политика государственных деятелей заключается лишь в том, чтобы поддерживать, если возможно, количество денег постоянно увеличивающимся, потому что этим они поддерживают дух предпринимательства в нации и увеличивают количество труда, в чем и заключается вся действительная мощь и богатство. Нация, количество денег у которой убывает, в это время слабее и беднее другой нации, у которой количество денег не больше, но имеет тенденцию к увеличению (On Money, 1752).

ликвидности. Однако он стремился объяснить, что понижение нормы процента не оказывает прямого влияния на уровень цен и затрагивает цены, «только если изменение процента в хозяйстве ведет к притоку или утечке денег или товаров, изменяя со временем соотношение между теми и другими в Англии по сравнению с прежним уровнем», т. е. если понижение нормы процента ведет к вывозу наличных денег или к увеличению объема продукции. Но Локк, как я думаю, никогда не доходил до подлинного синтеза ¹.

Насколько хорошо меркантилисты различали норму процента и предельную эффективность капитала, видно из того места (напечатанного в 1621 г.), которое Локк цитирует из «Письма другу о ростовщичестве»: «Высокий процент вредит торговле. Выгода от процентов больше, чем прибыль от торговли, и это побуждает богатых купцов бросать торговлю, отдавая свой капитал в рост, а более мелких купцов разоряет». Фортрей дает еще один пример упора, который делали на низкую норму процента как на средство увеличения богатства ².

Меркантилисты не проглядели и того, что если чрезмерное предпочтение ликвидности отвлекает притекающие драгоценные металлы в сокровища, то преимущество для нормы процента теряется. В некоторых случаях (например, у Мэна) стремление к усилению могущества государства побуждало их все же требовать накопления денег в государственной казне. Но другие меркантилисты откровенно противились такой политике.

«Шрёттер, например, пользовался обычными меркантилистскими аргументами, рисуя мрачную картину того, как обращение страны лишается всех денег вследствие большого роста государственной казны... Он проводил также вполне логичную параллель между накоплением богатств монастырями и экспор-

¹ Полноту забвения точки зрения меркантилистов о том, что процент означает процент на деньги (взгляд, который теперь мне представляется несомненно правильным), можно иллюстрировать тем, что проф. Хекшер как хороший классический экономист заключает изложение теории Локка таким замечанием: «Довод Локка был бы неопровержим..., если бы процент в действительности был синонимом цены денежной ссуды; поскольку же это не так, то и этот довод несостоятелен». (Heckscher vol. ii, p. 204).

² Fortrey, England's Interest and Improvement, 1663.

том излишка драгоценных металлов, что, по его мнению, было самым плохим оборотом дела, какой только можно себе представить. Давенант объяснял крайнюю бедность многих восточных наций, — которые, как полагали, имели больше золота и серебра, чем другие страны мира, — тем, что там сокровища «обречены праздно лежать в сундуках князей»... Если в накоплении сокровищ государством видели в лучшем случае сомнительное благо, а часто и большую опасность, то не приходится и говорить, что частного накопления избегали, как чумы. Это была одна из тех наклонностей, против которой бесчисленные меркантилисты метали громы и молнии, и я не думаю, чтобы можно было найти в этом хоре хотя бы один голос, звучащий диссонансом»¹.

2) Меркантилисты понимали обманчивость дешевизны и опасность того, что чрезмерная конкуренция может привести к невыгодному для страны соотношению цен на экспортные и импортные товары. Так, Мелин писал в своем «*Lex Mercatoria*» (1622 г.): «Не стремитесь продавать дешевле других, к ущербу для общества под предлогом увеличения торговли. Торговля не расширяется, когда товары очень дешевы, потому что дешевизна проистекает из слабого спроса и недостатка денег, что и делает вещи дешевыми; напротив, торговля увеличивается, когда налицо изобилие денег и товары дорожают находясь в спросе»². Проф. Хекшер так подытоживает эту сторону теории меркантилизма:

«В течение полутора веков этот взгляд формулировался снова и снова в тех выражениях, что страна, у которой относительно меньше денег, чем у других стран, вынуждена «продавать дешево и покупать дорого»...

Еще в первоначальном издании «*Рассуждений об общем благе*», т. е. в середине XVI в., эта точка зрения нашла уже определенное выражение. В самом деле, Хейлс говорил:³ «И однако, если бы иностранцы были склонны брать наши товары в обмен на свои, то почему они должны были бы повышать цену других вещей (понимая под другими вещами те, которые мы покупаем у них), поскольку наши товары дешевы для них. И тогда мы все еще проиграем, а они выиграют, поскольку они продают дорого и покупают наши товары дешево, вследствие чего обогащаются сами и разоряют нас. Я бы скорее повышал цены наших товаров, когда они повышают цены своих, как мы это теперь и делаем. Если при этом кое-кто и проиграет, то все же не так много, как при другом образе действия». Несколько десятилетий спустя (1581 г.) он был

¹ H e c k s c h e r, *Mercantilism*, vol ii, pp. 210—211.

² Там же, т. II, стр. 228.

³ H a l e s, *Discourse of the Common Weal*.

безоговорочно поддержан в этом вопросе своим издателем. В XVII в. этот взгляд вновь встречается, не изменив существенно своего значения. Мелин, например, полагал, что такое несчастливое положение может явиться следствием того, чего он больше всего боялся, а именно, — падения иностранного курса английской валюты... Эта концепция встречается постоянно. Петти в своей работе «*Verbum Sapientis*» (написанной в 1665 г. и опубликованной в 1691 г.) полагал, что упорные усилия, направленные к увеличению количества денег, можно прекратить только тогда, «когда мы наверняка имеем больше денег (и ни в коем случае не столь же мало), чем любое из соседних государств, считая как в арифметической, так и в геометрической пропорции». За период времени между написанием и опубликованием этой работы Кок заявил: «Если бы в нашей казне денег было больше, чем в казне соседних государств, меня не беспокоило бы то, что в ней была бы одна пятая того, что у нас есть теперь» (1675 г.)¹.

3) Меркантилисты были родоначальниками «боязни товаров» и представления о недостатке денег как о причине безработицы, которое экономисты-классики двумя столетиями позже отвергли как нелепость:

«Один из самых ранних случаев ссылки на безработицу как на основание для запрета импорта можно найти во Флоренции в 1426 г. ... Английское законодательство по этому вопросу восходит, по крайней мере, к 1455 г. ... Изданный почти в то же время французский декрет 1466 г., заложивший основу шелковой промышленности Лиона, которой позже суждено было приобрести такую известность, менее интересен, поскольку он на самом деле не был направлен против иностранных товаров. Но и в этом декрете упоминалось о возможности предоставить работу десяткам тысяч безработных мужчин и женщин. Отсюда видно, как широко был распространен этот довод в те времена...

Впервые этот вопрос стал широко обсуждаться в Англии, так же, как и все почти социальные и экономические проблемы, в середине XVI в., или немного раньше — при королях Генрихе VIII и Эдуарде VI. В этой связи мы должны упомянуть ряд сочинений, написанных, повидимому, в конце 30-х годов XVI в., причем, по крайней мере, два из них, вероятно, принадлежат перу Клементя Армстронга... Он формулирует это положение, например, так: «Изобилие иностранных товаров, доставляемых ежегодно в Англию, не только породило нехватку денег, но и подорвало все ремесла, обеспечивавшие возможность зарабатывать деньги на еду и на питье многим простым людям, которые теперь вынуждены жить праздными, попрошайничать и воровать»².

«Наиболее ярким из известных мне примеров типично меркантилистических высказываний о таком состоянии дел являются

¹ Neckscher, *Mercantilism*, vol. ii, p. 235.

² Там же, стр. 122.

дебаты о нехватке денег, происходившие в английской палате общин в 1621 г., когда наступила серьезная депрессия, затронувшая, в частности, вывоз сукна. Один из наиболее влиятельных членов парламента, сэр Эдвин Сэндис, очень ясно описал обстановку того времени. Он указывал, что фермеры и ремесленники почти повсеместно несут лишения, что ткацкие станки стоят в бездействии из-за недостатка денег в стране, что крестьянам приходится расторгать свои контракты «не из-за недостатка плодов земли (благодарение Господу!), а из-за недостатка денег». Ввиду создавшегося положения было решено предпринять подробное расследование вопроса о том, куда могли уйти деньги, недостаток которых чувствовался столь остро. Многочисленные нападки были направлены против всех тех людей, которые были заподозрены в том, что способствовали либо экспорту (экспортному излишку) драгоценных металлов, либо их исчезновению, путем соответствующей деятельности внутри страны»¹.

Меркантилисты понимали, что своей политикой они, как выражается проф. Хекшер, «убивали одним выстрелом двух зайцев». «С одной стороны, страна освобождалась от нежелательного избытка товаров, который, как тогда полагали, вел к безработице, а с другой — общий запас денег в стране увеличивался»² со всеми вытекающими отсюда преимуществами в смысле падения нормы процента.

Невозможно понять те представления, к которым приводил меркантилистов их действительный опыт, если не учесть, что на протяжении всей человеческой истории существовала хроническая тенденция к превращению склонности к сбережению по сравнению с побуждением инвестировать. Слабость побуждения инвестировать во все времена были главнейшей экономической проблемой. В наше время слабость этого побуждения можно объяснить главным образом величиной уже существующих накоплений, тогда как в прежние времена, повидимому, гораздо большую роль играли риск и всякого рода случайности. Но результат от этого не меняется. Желание отдельных лиц увеличивать свое личное богатство, воздерживаясь от потребления, обычно было сильнее, чем побуждение предпринимателей увеличивать национальное богатство занятием рабочих в производстве благ длительного пользования.

4) Меркантилисты не обманывались насчет национа-

¹ H e c k s c h e r, Mercantilism, vol. II, p. 223.

² Там же, стр. 178.

листического характера их политики и ее тенденций к развязыванию войны. Они открыто стремились к национальной выгоде и к относительному могуществу¹.

Мы можем критиковать их за явное безразличие, с которым они принимали это неизбежное следствие международной денежной системы. Однако в интеллектуальном отношении их реализм много предпочтительнее путаных представлений современных защитников международного фиксированного золотого стандарта и политики *laissez-faire* в области международного кредитования, которые думают, будто именно такой политикой можно лучше всего содействовать делу мира.

В хозяйстве, где контракты и складывающиеся на практике взаимоотношения более или менее прочно и надолго фиксированы в деньгах, где количество средств обращения в стране и высота внутренней нормы процента определяются прежде всего платежным балансом, как это было в Великобритании до войны, у государственной власти нет иного узаконенного средства противодействия безработице внутри страны, кроме борьбы за расширение экспорта товаров и импорта денежного металла за счет соседей. Никогда еще в истории не был выдуман метод, который в большей степени давал бы преимущества одной стране за счет ее соседей, чем международный золотой (а ранее — серебряный) стандарт. Ибо при таком положении дела внутреннее благосостояние страны прямо зависит от конкурентной борьбы за рынки и за драгоценные металлы. Если благодаря счастливой случайности новые поступления золота и серебра были сравнительно велики, борьба могла несколько смягчаться. Но с ростом богатства и уменьшением предельной склонности к потреблению эта борьба становилась все более разруши-

¹ «Внутри государства меркантилизм энергично преследовал динамические цели. Но важно подчеркнуть, что это связывалось со статическим представлением об общих экономических ресурсах мира. Именно на этой почве возникла коренная дисгармония, порождавшая бесконечные торговые войны... Это было трагедией меркантилизма. И средние века с их универсальным статическим идеалом и эпоха *laissez-faire* с ее универсальным динамическим идеалом избежали таких последствий» (H e c k s c h e r, *Mercantilism*, vol. II, pp. 25—26).

тельной. Роль экономистов ортодоксальной школы, здравого смысла которых нехватало для преодоления их ложной логики, оказалась до самого конца роковой. Когда в слепой борьбе за выход из трудностей некоторые страны отбросили в сторону обязательства, делавшие раньше невозможным самостоятельное регулирование нормы процента, эти экономисты стали проповедывать, будто необходимо влезть в прежние оковы в качестве первого шага к общему восстановлению.

Между тем, правильно как раз обратное. Именно политика независимой нормы процента, не нарушаемая соображениями международных отношений, и осуществление программы национальных инвестиций, направленной на достижение высокого уровня внутренней занятости, дважды благословенна потому, что она одновременно помогает и нам и нашим соседям. И именно одновременное проведение такой политики всеми странами, вместе взятыми, способно восстановить экономическое благополучие и мощь в международном масштабе, будем ли мы измерять их уровнем внутренней занятости или объемом международной торговли.

IV

Меркантилисты понимали наличие проблемы, но не могли продвинуться до ее решения. Классическая же школа вовсе игнорировала проблему, введя в свои предпосылки такие условия, которые означали ее исключение. Так возник разрыв между выводами экономической теории и здравого смысла. Замечательным достижением классической теории было то, что она преодолела обывательские представления, будучи в то же время ложной. Проф. Хекшер говорит по этому вопросу следующее:

«Если основная позиция по отношению к деньгам и материалу, из которого они сделаны, не изменилась за период от крестовых походов и до XVIII в., то это значит, что мы имеем дело с глубоко укоренившимися представлениями. Может быть, такие представления существовали и за пределами указанного периода в 500 лет, даже если они и не доходили до «боязни товаров»... За исключением эпохи *laissez-faire*, никакой век не был свободен от этих представ-

¹ H e c k s c h e r, Mercantilism, v. II, pp. 176—177.

лений. Только благодаря единственной в своем роде интеллектуальной настойчивости концепций *laissez-faire* им удалось на время преодолеть обывательские представления в этом вопросе ¹.

Нужна была безоговорочная вера адептов доктрины *laissez-faire* для того, чтобы искоренить «боязнь товаров»..., которая является наиболее естественной позицией «обыкновенного человека» в обстановке денежного хозяйства. Доктрина фритредерства отрицала существование факторов, представляющихся очевидными, и она обречена на дискредитацию в глазах рядового человека с улицы, если идея *laissez-faire* не сможет больше держать людей в своем плену» ².

Я вспоминаю смешанные гнев и недоумение Бонар Лоу, когда перед ним экономисты отрицали то, что было очевидно. Он взволнованно добивался разъяснения. Невольно напрашивается аналогия между могуществом классической школы в экономической теории и могуществом некоторых религий. Ведь нужна гораздо большая мощь идеи для того, чтобы изгнать из круга представлений очевидное, чем для того, чтобы ввести в сознание рядовых людей нечто более скрытое и далекое.

V

Остается еще близко связанный со всем этим, но все же особняком стоящий вопрос, в котором тоже, в течение столетий и даже тысячелетий, просвещенное мнение придерживалось определенных и ясных положений, отвергнутых впоследствии классической школой в качестве младенческих, но заслуживающих почетной реабилитации. Я подразумеваю доктрину, согласно которой норма процента не приспособливается автоматически к уровню, лучше всего отвечающему общественной выгоде, а постоянно стремится подняться слишком высоко, так что мудрое правительство должно заботиться о том, чтобы снизить ее, опираясь на законы и обычаи и даже вызывая к морали.

Постановления против ростовщичества принадлежат к числу наиболее древних известных нам экономических мероприятий. Подрыв побуждения инвестировать, вследствие чрезмерного предпочтения ликвидности, был важ-

¹ Н е с к с h e r, Mercantilism, v. II, pp. 176—177.

² Там же, стр. 335.

ным злом, главной помехой для роста богатства в древнем мире и в средние века. И это вполне естественно, поскольку некоторые виды риска и случайностей экономической жизни уменьшали предельную эффективность капитала, а другие способствовали росту предпочтения ликвидности. В мире, где никто не чувствовал себя в безопасности, было почти неизбежно, что норма процента, если на нее не воздействовать всеми средствами, имеющимися в распоряжении общества, поднималась слишком высоко и препятствовала необходимому побуждению инвестировать.

Я был воспитан в вере, что отношение средневековой церкви к норме процента было по самому существу дела абсурдным и что тонкие рассуждения о различии между доходом по денежным займам и доходам от активных инвестиций — это лишь иезуитская уловка, направленная к тому, чтобы примирить практику с глупой теорией. Но теперь, перечитывая эти споры, я вижу в них честную интеллектуальную попытку разделить то, что классическая теория безнадежно спутала, а именно — норму процента и предельную эффективность капитала. Теперь представляется ясным, что изыскания схоластиков были направлены на выработку формулы, которая допускала бы высокий график предельной эффективности капитала и держала бы в то же время на низком уровне норму процента, используя для этого закон, обычай и моральные санкции.

Даже Адам Смит проявлял в своем отношении к законам о ростовщичестве чрезвычайную умеренность. Он хорошо понимал, что индивидуальные сбережения могут быть поглощены либо инвестициями, либо простыми долгами и что направление их именно в инвестиции ничем не гарантировано. Далее, Смит благоприятно относился к низкой норме процента, считая, что это увеличивает шансы на помещения сбережений в новые инвестиции, а не в долги, и именно в том месте, за которое его сильно упрекал Бентам¹, он защищал умеренное применение

¹ См. письмо Бентама Адаму Смиту, приложенное к его «Защите ростовщичества».

законов о ростовщичестве¹. Бентам основывал свою критику главным образом на том, что присущая Адаму Смиту шотландская осторожность слишком сурова по отношению к «грюндерам» и что установление максимума нормы процента оставит слишком мало для вознаграждения за законный и общественно-полезный риск. Бентам подразумевал под «грюндерами» «всех лиц, которые в погоне за богатством или преследуя любую другую цель, стремятся при помощи богатства использовать какое-либо изобретение..., всех таких лиц, которые, преследуя свои собственные цели, стремятся к чему-нибудь такому, что можно назвать *улучшением*... Короче говоря, дело идет о всяком таком применении человеческих способностей, где изобретательность нуждается в помощи богатства». Конечно, Бентам был прав, протестуя против законов, мешавших принятию на себя оправданного риска. «Благоразумный человек, — продолжает Бентам, — в таких обстоятельствах не будет выбирать хорошие затеи из множества плохих, так как он вообще-то не будет впутываться ни в какие затеи»².

Можно сомневаться, действительно ли это имел в виду Адам Смит. Не слышим ли мы в Бентаме, хотя он и писал в марте 1787 г., из «Кричева в Белоруссии» голос Англии XIX века, обращенный к XVIII веку? Только в обстановке экзальтации, в величайшую эпоху побуждения инвестировать, можно было упустить из виду теоретическую возможность недостаточности такого побуждения.

VI

В этом месте следует упомянуть странного, несправедливо забытого пророка Сильвио Гезелля (1862—1930).

¹ A d a m S m i t h, Wealth of Nations, Book, II, chap. 4.

² Начав уже цитировать Бентама в этой связи, я должен напомнить самое замечательное у него место: «На карьеру в искусстве, на великую дорогу, расстилающуюся под ногами инвесторов можно смотреть как на обширную и, может быть, безграничную равнину, усеянную пропастями, вроде той, которая поглотила Курция. Каждая из них требует человеческой жертвы прежде, чем она закроется; но однажды закрывшись, она уже больше не открывается, и значит безопаснее становится путь для тех, кто идет по следам».

Внесенный Гезеллем вклад в теорию денег и процента можно изложить следующим образом. Во-первых, он проводит ясное разграничение между нормой процента и предельной эффективностью капитала и доказывает, что именно норма процента ставит предел темпам роста реального капитала. Во-вторых, он отмечает, что норма процента — это чисто денежный феномен и что специфическая особенность денег, из которой вытекает особое значение денежной нормы процента, заключается в том, что владение деньгами как средством накопления богатства вовлекает их держателя в ничтожные издержки хранения и что другие формы богатства, например запасы товаров, содержание которых связано с издержками, приносят в действительности доход только потому, что стандартный уровень установлен деньгами. Гезелль ссылается на сравнительную устойчивость нормы процента на протяжении веков как на доказательство того, что она не может зависеть от чисто физических факторов, поскольку изменения последних от одной эпохи к другой должны быть неизмеримо больше, чем наблюдающиеся изменения нормы процента. Другими словами (по моей терминологии), норма процента, которая зависит от постоянных психологических факторов, сохраняла свою устойчивость, тогда как сильные колебания, которые в первую очередь влияют на величину предельной эффективности капитала, определяют не норму процента, а темпы, в которых могут расти при данной норме процента запасы реального капитала.

Но здесь-то и кроется большой порок теории Гезелля. Он показывает, что только существование нормы процента на деньги дает возможность извлекать выгоду, ссужая запасы товаров. Его диалог между Робинзоном Крузо и чужеземцем¹ — превосходная экономическая парабола, не уступающая никакому другому произведению этого рода, — иллюстрирует эту мысль. Но, приведя объяснения, почему денежная норма процента, в отличие от норм процента по большинству товаров, не может быть отрицательной, он упустил из виду необхо-

¹ S. Gesell, «The Natural Economic Order», pp. 297 и след.

димось объяснить и то, почему денежная норма процента является положительной, и не объяснил, почему денежная норма процента не определяется (как это утверждала классическая школа) размерами выгоды, получаемой с производительного капитала. Беда в том, что от него ускользнуло понятие предпочтения ликвидности. Он разработал только половину теории нормы процента.

Именно неполнотой его теории надо объяснить то обстоятельство, что академический мир не обратил внимания на работы Гезелля. Все же он продвинул свою теорию настолько, что пришел к практическим выводам, которые в основе своей могут соответствовать тому, что нужно, хотя они и не осуществимы в действительной жизни в той форме, в какой он их предложил. Он доказывает, что рост реального капитала задерживается денежной нормой процента. Если этот тормоз будет устранен, то рост реального капитала в современном мире будет настолько быстрым, что будет, вероятно, оправдана нулевая норма процента, правда, не немедленно, но по истечении сравнительно короткого периода времени. Таким образом, первейшая необходимость заключается в снижении денежной нормы процента, а этого, как указывает Гезелль, можно достигнуть, заставив владельцев денег нести издержки их хранения, аналогично издержкам хранения бездействующих запасов других товаров. Отсюда он пришел к своему знаменитому предложению о деньгах, «оплаченных марочным сбором», с которым связывается главным образом его имя и которое получило благословение проф. Ирвинга Фишера. В соответствии с этим предложением стоимость денежных знаков (хотя, очевидно, необходимо было бы применить это так же, по крайней мере, к некоторым разновидностям банковых денег) должна сохраняться только при условии ежемесячного наклеивания на них марок, покупаемых на почте (примерно так, как на страховую карточку). Стоимость марок могла бы фиксироваться на любом подходящем уровне. Согласно моей теории, эта стоимость должна была бы быть примерно равна превышению денежной нормы процента (без учета стоимости марок) над предельной эффективностью капитала, совместимой с таким уровнем новых инвестиций,

который соответствует полной занятости. Рекомендованная Гезеллем высота обложения — 1 промилль в неделю, что равно 5,2% в год. В нынешних условиях это было бы слишком много, но найти подходящую цифру, которую следовало бы время от времени менять, можно было бы только в процессе опыта.

Общая идея, лежащая в основе этого предложения, несомненно, здорова. Весьма возможно, что удалось бы ее применить на практике в скромных масштабах. Но есть много затруднений, которых Гезелль не предвидел. В частности он не учел того, что не только деньгам присуща премия за ликвидность и что деньги отличаются от многих других предметов только высотой этой премии, в том смысле, что премия по ним *выше*, чем по любым другим предметам. Если бы денежные знаки были лишены их премии за ликвидность введением системы наклейки марок, то их место заняли бы многие суррогаты: банковые деньги, долги до востребования, иностранная валюта, ювелирные изделия и драгоценные металлы вообще и т. д. Как я уже раньше отметил, были времена, когда стремление к владению землей, независимо от приносимого ею дохода, поддерживало норму процента на высоком уровне. Впрочем, при системе Гезелля такая возможность была бы устранена вследствие национализации земли.

VII

Теории, которые мы рассматривали выше, касались в основном той составляющей эффективного спроса, которая зависит от достаточности побуждения инвестировать. Однако совсем не ново приписывать бедствия безработицы недостаточности другой составляющей, а именно — недостаточной склонности к потреблению. Но такое объяснение экономических зол нашего времени — столь же непопулярное у экономистов классической школы — играло гораздо меньшую роль в мышлении XVI и XVII вв. и приобрело известное влияние только сравнительно недавно.

Хотя жалобы на недопотребление играли весьма подчиненную роль в идеологии меркантилизма, все же проф.

Хекшер приводит ряд примеров того, что он называет «глубоко укоренившейся верой в полезность роскоши и вред бережливости». Действительно, бережливость рассматривалась как причина безработицы по двум основаниям: во-первых, потому, что реальный доход, как полагали, уменьшается на сумму денег, не участвующую в обмене, и, во-вторых, потому, что сбережение, как полагали, отвлекает деньги из обращения¹. В 1598 г. Лафма («Сокровища и богатства, необходимые для великолепия государства») ² выступил против тех, кто противился ношению французского шелка, указывая, что покупатели французских предметов роскоши обеспечивают пропитание беднякам, в то время как скупость заставила бы последних умереть в нищете³. В 1662 г. Петти оправдывал «развлечения, роскошные праздники, триумфальные арки и т. п.», ввиду того, что их стоимость течет в карманы пивоваров, булочников, портных, сапожников и т. д. Фортрей оправдывал «излишества нарядов». Фон Шреттер (в 1686 г.) неодобрительно отзывался по поводу ограничений роскоши и заявлял, что он хотел бы, чтобы роскошь одежды и т. п. была еще больше. Барбон (в 1690 г.) писал, что «расточительность — это порок, который вредит человеку, но не торговле... Жадность — вот порок, вредный и для человека и для торговли»⁴. В 1695 г. Кери доказывал, что если бы каждый тратил больше, то все получали бы большие доходы и «могли бы жить в большем достатке»⁵.

Мысль Барбона получила, однако, наиболее широкую известность благодаря «Басне о пчелах» Бернарда Мандевиля — книге, признанной вредной судом присяжных в Мидлсексе в 1723 г. и выделяющейся в истории моральных наук своей скандальной репутацией. Насколько известно, только один человек сказал о ней доброе слово, а именно — д-р Джонсон, который заявил, что она не

¹ H e c k s c h e r, Mercantilism, vol. II, p. 208.

² L a f f e m a s, Les Trésors et richesses pour mettre l'Etat en Splendeur.

³ H e c k s c h e r, Mercantilism, vol. II, p. 290.

⁴ Там же, стр. 291.

⁵ Там же, стр. 209.

смutilа его, а, наоборот, «открыла глаза на действительный мир». В чем именно заключалась безнравственность книги — об этом можно судить по статье Лесли Стивена в «Словаре национальных биографий»:

«Мандевиль вызвал глубокое возмущение своей книгой, в которой он остроумными парадоксами придал привлекательность циничной системе морали... Его учение о том, что процветание больше увеличивается в результате расходов, чем в результате сбережений, согласовалось со многими экономическими заблуждениями, которые еще не искоренены¹. Принимая вместе с аскетами, что человеческие желания являются в своей основе злом и порождают «частные пороки», и соглашаясь одновременно с общепринятой точкой зрения, что богатство есть «общественное благо», он легко показал, что всякая цивилизация зависит от развития порочных наклонностей...»

Текст «Басни о пчелах» это — аллегорическая поэма «Ропщущий улей или мошенники, ставшие честными», где показана плачевная участь процветающего общества, в котором все граждане внезапно вбили себе в голову расстаться с роскошью и сократить вооружения государства, — все это ради сбережения:

Теперь уже ни один благородный не мог довольствоваться тем,
Чтобы жить и брать в долг то, что он расходует.
Ливреи висят в ломбардах,
Кареты они отдают за ничто,
Породистых лошадей продают целыми упряжками,
Продают и загородные виллы — и все это, чтобы уплатить долги.
Праздных расходов чураются, как безнравственного обмана,
За границей они не держат войск,
Ни во грош не ставят «почтение иностранцев»
И суетную славу войн.
Они дерутся, но лишь за свою страну,
Когда дело идет о праве или свободе.

Высокомерная Хлоя

Сокращает свое меню
И носит круглый год свое грубое платье.

¹ В своей «Истории английской мысли в XVIII веке» (Stephen, History of English Thought in the Eighteenth Century) Стивен, говоря о заблуждении, сделавшемся знаменитым благодаря Мандевиллю, писал, что «полное его опровержение заключается в положении, столь редко понимаемом, что оно может служить лучшим пробным камнем для экономиста, а именно, что спрос на товары не есть спрос на труд».

Ну а каков же результат этой перемены?

А теперь подумайте о славном улье и посмотрите,
 Как уживаются между собой честность и торговля:
 Роскошь быстро исчезает;
 И теперь выявляется совсем другая сторона дела,
 Так как ведь исчезли не только те,
 Кто каждый год тратил большие деньги,
 Но и массы людей, что жили на эти деньги,
 Каждый день делая свою работу.
 Тщетно пробовали они искать других занятий,
 Везде излишние запасы,
 Земли и дома падают в цене;
 Чудесные дворцы, стены которых,
 Подобные стенам Фив, были воздвигнуты весельем,
 Теперь сдаются в наем...
 Строительное дело совсем подорвано,
 У ремесленников больше нет занятий,
 Никакой живописец теперь уже не знаменит своим искусством
 Больше не называют имен резчиков по камню и дереву.

И «мораль» отсюда такова:

Благодаря одной добродетели народы не могут жить
 В великолепии. Кто хочет возродить
 Золотой Век, должен вернуть
 Не только честность, но и желуди в пищу.

Две цитаты из комментария, которые следуют за аллегорией, показывают, что изложенное выше основано на определенных теоретических соображениях:

«Поскольку благоразумная экономия, которую некоторые именуют *сбережением*, есть для отдельной семьи наиболее верное средство увеличить ее состояние, кое-кто воображает, будто, независимо от того, скудна или богата их страна, если все будут применять это средство (что они считают практически возможным), то это будет иметь такое же значение для всей нации, и что, например, англичане были бы много богаче, если бы были такими же экономными, как некоторые из их соседей. Я думаю, что это ошибка»¹.

Впротивовес этому Мандевиль заключает:

«Великое искусство сделать нацию счастливой и тем, что мы называем процветающей, состоит в том, чтобы дать каждому воз-

¹ Сравним с Адамом Смитом, ближайшим предшественником классической школы, который писал: «То, что является благоразумным в поведении каждой отдельной семьи, вряд ли может быть глупостью для великого королевства». Вероятно здесь имеется в виду вышеприведенное место из Мандевилля.

можность быть занятым. Чтобы осуществить это, первой заботой правительства должно быть поощрение всего разнообразия мануфактур, искусств и ремесл, какое только может изобрести человеческий ум, и второй заботой — поощрение сельского хозяйства и рыболовства таким образом, чтобы вся земля была поставлена на службу, как и человек. От такой политики, а не от пустячных правил о расточительности и бережливости, можно ожидать величия и счастья народов. Пусть стоимость золота и серебра поднимается или падает, благополучие всех человеческих обществ будет всегда зависеть от плодов земли и труда народа. Соединенные вместе, они представляют более надежное, более неистощимое и более реальное богатство, чем все золото Бразилии или серебро Потоси».

Неудивительно, что такие безнравственные чувства вызывали в течение двух столетий неодобрение моралистов и экономистов, считавших себя гораздо более добродетельными, обладая своей суровой доктриной, по которой нельзя найти других надежных средств, кроме крайней бережливости и экономии как со стороны отдельных лиц, так и со стороны всего государства. Петти, с его защитой «развлечений, роскошных праздников, триумфальных арок и т. п.», уступил место копеечной мудрости гладстоновских финансов и такой системе, когда государство «не может позволить себе» госпиталей, спортивных площадок, красивой архитектуры и даже охраны памятников старины, а тем более великолепия музыки и драмы, предоставляя все это частной благотворительности или щедрости нерасчетливых людей.

О подобных идеях не вспоминали в respectable кругах в течение целого столетия, пока у Мальтуса, на поздней стадии его деятельности, представление о недостаточности эффективного спроса не заняло определенного места в научном объяснении безработицы. Поскольку я остановился на этом довольно подробно в моем очерке о Мальтусе ¹, то здесь можно воспроизвести одну—две характерные цитаты, которые я уже приводил в упомянутом очерке:

«Почти в каждой части мира мы видим обширные производительные силы, не введенные в действие, и я объясняю это явление тем, что из-за неправильного распределения созданного

¹ «Essays in Biography», pp. 139—147.

продукта не возникает достаточных побуждений для продолжения производства... Я определенно утверждаю, что попытка накапливать слишком быстро (что предполагает значительное уменьшение непроизводительного потребления) должна преждевременно затормозить рост богатства, ввиду ослабления обычных мотивов, побуждающих к производству... Но если верно, что попытка накапливать очень быстро вызовет такое распределение между вознаграждением труда и прибылями, которое почти совсем подорвет как побуждения к накоплению, так и возможности накопления в будущем и, следовательно, возможности содержания и использования растущего населения, то не следует ли признать, что такая попытка накапливать слишком быстро или слишком большое сбережение могут быть на деле вредны для страны?»¹.

«Вопрос заключается в том, могут ли этот застой капитала и вытекающий отсюда застой в спросе на труд, порожденные увеличением продукции без соответственного увеличения непроизводительного потребления лэнд-лордов и капиталистов, иметь место без ущерба для страны, не ведя к меньшей степени счастья и богатства, чем это было бы в том случае, если бы непроизводительное потребление лэнд-лордов и капиталистов находилось в таком отношении к естественным излишкам общества, чтобы обеспечить непрерывное поддержание мотивов к производству, предотвратить сначала ненормальный спрос на труд, а затем неизбежное и внезапное сокращение этого спроса. Но если это так, то как можно говорить, что бережливость, хотя она и может быть вредной для производителей, не может быть вредной для государства, или, что увеличение непроизводительного потребления со стороны лэнд-лордов и капиталистов не может оказаться подходящим средством для исправления такого положения вещей, когда мотивы к производству ослабели»².

«Адам Смит указал, что капиталы увеличиваются бережливостью, что каждый экономный человек является благодетелем общества и что увеличение богатства зависит от превышения производства над потреблением. Что эти положения в значительной мере правильны, не подлежит сомнению. Но совершенно очевидно, что они не могут быть верными до бесконечности и что принцип сбережения, доведенный до крайности, подорвал бы стимулы к производству. Если бы каждый довольствовался простейшей пищей, бедной одеждой и плохоньким жильем, то, конечно, и не существовало бы других видов пищи, одежды и жилья... Очевидно, и то и другое — крайности. Отсюда следует, что должен существовать какой-то промежуточный уровень, — хотя политическая экономия, пожалуй, и не сможет его установить, — при котором, учитывая состояние производительных сил и желанные потреблять, поощрение роста богатства было бы наибольшим»³.

¹ Письмо Мальтуса Рикардо от 7 июля 1821 г.

² Письмо Мальтуса Рикардо от 16 июля 1821 г.

³ См. предисловие к книге Мальтуса (Maltus, Principles of Political Economy, pp. 8—9).

«Среди всех мнений, высказанных способными и умными людьми, которые мне приходилось встретить, мнение Сэя, утверждающего, что «потребленный или уничтоженный продукт все равно, что закрытый рынок» (I, i ch. 15), кажется мне особенно неверным, противоречащим правильной теории и почти постоянно опровергаемым опытом. И, однако, оно прямо вытекает из нового учения, в силу которого нужно рассматривать товары только в их взаимном отношении, а не по отношению к потребителям. Что, — спросил бы я, — сделалось бы со спросом на товары, если бы все потребление, кроме хлеба и воды, прекратилось бы на ближайшие полгода? Какое бы получилось накопление товаров? Какие возможности сбыта? Какой замечательный рынок получился бы при этом!»¹

Однако Рикардо остался глух, как камень, к тому, что говорил Мальтус. Последний отзвук этого спора можно найти в рассуждении Джона Стюарта Милля о его теории фонда заработной платы², игравшей, по его собственному мнению, важную роль в опровержении им позднего Мальтуса, на спорах о котором он, конечно, был воспитан. Продолжатели Милля отвергли его теорию фонда заработной платы, но проглядели тот факт, что опровержение Миллем Мальтуса зависело от этой теории. Их прием заключался в том, чтобы исключить эту проблему из экономической науки, не решив ее, а прекратив всякое упоминание о ней. Она вовсе исчезла из научных дискуссий. Кейрнкросс, разыскивавший недавно следы этой проблемы в трудах второстепенных викторианцев³, нашел еще меньше, чем можно было ожидать⁴. Теории недопотребления пребывали в зимней спячке до появления в 1889 г. «Физиологии промышленности» Д. А. Гобсона и А. Ф. Меммери — первого и наиболее значительного из многих томов, в которых, в течение почти

¹ Malthus, Principles of Political Economy, p. 363, footnote.

² J. S. Mill, Political Economy, Book I, chapter V. Наиболее значительное и глубокое рассмотрение этой стороны теории Милля дано у Mummery and Hobson, Physiology of Industry, pp. 38 и след. В частности, речь идет об учении Милля (которое Маршалл в своем весьма неудовлетворительном рассмотрении теории фонда заработной платы пытался оправдать), что «спрос на товары не есть спрос на труд».

³ A. Cairncross, The Victorians and Investment, Economic History, 1936.

⁴ Трактат Фуллартона (Fullarton, On the Regulation of Currencies, 1844), наиболее интересен среди цитированных им источников.

пятидесяти лет, Гобсон боролся с неослабевающим, но почти бесплодным рвением и смелостью против рядов ортодоксии. Хотя теперь эта книга совершенно забыта, публикация ее знаменует в известном смысле эпоху в развитии экономической мысли¹.

«Физиология промышленности» была написана Гобсоном в сотрудничестве с А. Ф. Меммери. Гобсон изложил историю написания этой книги следующим образом²:

«Только к середине 80-х годов моя экономическая ересь начала принимать определенную форму. Хотя кампания Генри Джорджа против земельной собственности и агитация различных социалистических групп против явного угнетения рабочего класса, вместе с разоблачениями обоих Бутсов о лондонской нищете, произвели на меня глубокое впечатление, они не подорвали моей веры в политическую экономию. Это произошло из-за случайной встречи. Будучи учителем в школе в Эксетере, я познакомился с одним деловым человеком по имени Меммери, известным тогда и впоследствии в качестве великого альпиниста, открывшего новый путь к вершине Меттерхорна и погибшего в 1895 г. при попытке достигнуть знаменитой гималайской вершины Нанга-Парбат. Меня связывали с ним, — вряд ли стоит об этом даже говорить, — конечно, не интересы в области альпинизма. Но он был также и интеллектуальным исследователем, обладавшим врожденной способностью находить свои собственные пути и не подчиняться авторитетам. Этот человек втянул меня в споры о чрезмерном сбережении, в котором он видел причину недостаточного использования капитала и труда в периоды ухудшения торговли. Долго я старался опровергнуть его аргументы, пользуясь обычным оружием ортодоксальной экономической теории. Но в конце концов он переубедил меня, и я взялся вместе с ним за разработку теории чрезмерного сбережения, изложенной в нашей книге «Физиология промышленности», опубликованной в 1889 г. Это был первый открытый шаг моей еретической карьеры, и я ни в малейшей степени не представлял себе его немедленных последствий. Как раз в это время я оставил работу в школе и взялся за новое дело в качестве лектора по экономике и литературе на народных курсах при университете. Первым ударом был отказ лондонского управления

¹ Дж. М. Робертсон (J. M. Robertson, *The Fallacy of Saving*, 1892) поддерживал ересь Меммери и Гобсона. Однако книга эта не представляет такой ценности и значения, так как она совсем не отличается проницательной интуицией «Физиологии промышленности».

² В адресе, озаглавленном «Признания экономического еретика», представленном Лондонскому этическому обществу в Конвей-Холл в воскресенье 14 июля 1935 г. Я воспроизвожу этот отрывок с разрешения Гобсона.

народными курсами разрешить мне чтение курса политической экономии. Как я узнал, причиною было вмешательство одного профессора-экономиста, который прочитал мою книгу и увидел в ней нечто вроде попытки доказать, что земля плоская. Каким образом может существовать предел полезному сбережению, когда каждый элемент сбережения увеличивает капитал и фонд, из которого выплачивается заработная плата? Здравомыслящие экономисты не могли без ужаса относиться к теории, которая стремится подорвать самый источник всякого промышленного прогресса¹. Еще один случай заставил меня почувствовать всю греховность моей позиции. Хотя мне и не позволили читать лекции по экономике в Лондоне, мне разрешили, благодаря большому либерализму движения народник курсов при Оксфордском университете, обратиться к провинциальной аудитории, ограничившись практическими вопросами, касающимися положения рабочего класса. Как раз в это время организация благотворительных обществ задумала провести цикл лекций по экономическим вопросам и предложила мне подготовить курс. Я выразил свою готовность взяться за эту новую лекционную работу, как вдруг, внезапно, без всякого объяснения предложение было взято назад. Даже и тогда я не совсем понял, что, ставя под вопрос добродетель безграничной бережливости, я совершил непростительный грех».

В этой ранней работе, написанной вместе с соавтором, Гобсон более прямо высказался о классической экономической теории (на которой он был воспитан), чем в позднейших работах. Поэтому, а также и потому, что это было первым выражением его теории, я приведу цитаты из нее, чтобы показать, насколько значительно и хорошо обоснованы были критические замечания авторов и правильна была их интуиция. Они следующим образом характеризуют в предисловии существо тех выводов, на которые они нападают:

«Сбережение обогащает, а расходование денег делает бедным общество в целом, вместе с отдельными людьми, и поэтому можно выставить в качестве общего положения, что любовь к деньгам лежит в основе всех экономических достижений. Она не только обогащает самого бережливого человека, но поднимает заработную плату, дает занятие безработным и расточает во все стороны

¹ Гобсон писал довольно невежливо (H o b s o n, *The Physiology of Industry*, p. 26): «Бережливость является источником национального богатства, и чем бережливее нация, тем больше она богатеет. Таково обычное учение почти всех экономистов. Многие из них принимают тон нравственного достоинства, когда говорят о бесконечной ценности бережливости. Одна только эта нота, во всей их прескучной песне, достигла благосклонного уха общества».

благоденствия. От ежедневных газет и до новейших экономических трактатов, от кафедры проповедника и до палаты общин это положение повторялось все вновь и вновь, до тех пор, пока оспаривать его стало просто нечестивостью. И однако образованный мир при поддержке большинства экономистов, вплоть до опубликования работы Рикардо, энергично оспаривал это учение, и если позднее оно было принято, то лишь ввиду неумения опровергнуть теперь уже оставленное учение о фонде заработной платы. То, что вывод пережил аргумент, на котором он логически основывался, можно объяснить только подавляющим авторитетом провозглашавших его великих людей. Экономисты отваживались критиковать детали этой теории, но в страхе избегали затрагивать ее основные выводы. Наша цель показать, что эти выводы неправильны, что возможно чрезмерное развитие привычки к сбережению и что такое чрезмерное сбережение обедняет общество, выбрасывает рабочих на улицу, сокращает заработную плату, сеет уныние и подавленность в деловом мире, которые известны под именем промышленных депрессий...

Цель производства — снабдить потребителя «полезными благами и удобствами». Это непрерывный процесс, начиная от первичной переработки сырья и до момента окончательного потребления товара в качестве предмета первой необходимости или комфорта. Единственное использование капитала заключается в помощи производству этих предметов необходимости и комфорта, и весь объем использования капитала будет неизбежно изменяться в зависимости от количества ежедневно или еженедельно потребленных благ. Сбережение же, увеличивая существующий запас капитала, одновременно уменьшает количество потребляемых предметов необходимости и комфорта. Поэтому чрезмерное развитие привычки сберегать должно вызвать накопление капитала в избытке по сравнению с тем, что требуется для использования, и этот избыток принимает форму общего перепроизводства¹.

В последней фразе абзаца заключен корень ошибки самого Гобсона. Он полагает, что чрезмерное сбережение порождает *действительное* накопление капитала сверх потребности в нем. На самом деле это — второстепенное зло, которое проистекает только из-за ошибок в предвидении. Главное же зло — это склонность сберегать в условиях полной занятости больше, чем эквивалент требуемого капитала, что мешает полной занятости, за исключением случаев ошибок в предвидении. Однако одной—двумя страницами ниже он, по моему мнению, вполне точно излагает во всяком случае половину проблемы, хотя все еще упускает из виду возможное влияние изменений

¹ H o b s o n and M u m m e r y, *Physiology of Industry*, pp: III—V.

нормы процента и состояния деловой уверенности, т. е. факторов, которые он, повидимому, считает заранее данными.

«Мы приходим, таким образом, к заключению, что самая основа, на которой покоилась со времен Адама Смита вся экономическая наука, а именно представление, что количество ежегодно производимого продукта определяется наличием природных факторов, капитала и труда, ошибочна и что, напротив, производимое количество, хотя и не может никогда превысить границ, установленных этими факторами, может упасть и фактически падает много ниже этого максимума, вследствие задержек, которые чрезмерное сбережение и вытекающее отсюда перепроизводство создают для производства. Иными словами, в нормальном состоянии современных промышленных обществ потребление ограничивает производство, а не производство — потребление»¹.

Наконец, Гобсон отмечает отношение своей теории к аргументации защитников ортодоксального фритредерства:

«Отметим также, что обвинение в коммерческой глупости, так легко бросаемое ортодоксальными экономистами по адресу наших американских родичей и других протекционистских обществ, не может поддерживаться какими-либо приводившимися до сих пор фритредерскими доводами, так как все эти доводы основывались на предпосылке, что перепроизводство невозможно»².

Следующая затем аргументация, разумеется неполна. Но все же это первая ясная констатация того факта, что капитал образуется не в результате склонности к сбережению, а в ответ на спрос, вытекающий из нынешнего и перспективного потребления. Ход мыслей авторов виден из следующей сборной цитаты:

«Должно быть ясно, что капитал общества не может с пользой увеличиваться без соответственного роста потребления товаров... Всякое увеличение сбережения и капитала требует, чтобы быть действительным, соответствующего роста потребления в ближайшем будущем...³ И когда мы говорим о будущем потреблении, то имеем в виду не потребление через десять, двадцать или пятьдесят лет, а самое ближайшее будущее... Если растущая бережливость или осторожность побуждает людей больше сберегать в настоящем, они должны согласиться больше потреблять в будущем...⁴

¹ H o b s o n and M u m m e r y, *Physiology of Industry*, p. VI.

² Там же, стр. IX.

³ Там же, стр. 27.

⁴ Там же, стр. 50, 51.

Ни на одной стадии производственного процесса не может быть экономически оправдано существование большего количества капитала, чем необходимо для снабжения товарами при текущей величине потребления...¹ Ясно, что моя личная бережливость никоим образом не затрагивает общей хозяйственной бережливости общества в целом, но лишь определяет, какая доля общего сбережения будет осуществлена мною, а не кем-либо другим. Мы покажем, как сбережение одной части общества заставляет другую его часть жить вне рамок ее дохода...² Большинство современных экономистов отрицает, что потребление может когда-либо быть недостаточным. Можем ли мы найти какую-либо действующую экономическую силу, которая могла бы побудить общество к такому излишку, и если есть такие силы, то не обеспечивает ли механизм торговли действительных задержек? Мы покажем, во-первых, что в каждом высоко организованном промышленном обществе постоянно действует сила, которая, естественно, порождает побуждение к излишней бережливости, а во-вторых, то, что якобы заложенные в самом механизме торговли задержки либо вовсе не действуют, либо недостаточны для предотвращения крупного ущерба торговле...³ Краткий ответ, который Рикардо дал на утверждения Мальтуса и Чалмерса, был, повидимому, принят большинством позднейших экономистов как вполне достаточный: «Продукция всегда покупается за продукцию или услуги. Деньги — это лишь орудие, посредством которого осуществляется обмен. Поэтому увеличение производства всегда сопровождается соответственным увеличением способности к приобретению и потреблению, и перепроизводства быть не может» (Ricardo, *Principles of Political Economy*, p. 362)⁴.

Гобсон и Меммери знали, что процент есть не что иное, как плата за пользование деньгами⁵. Они также очень хорошо знали, что их противники будут ссылаться на то, будто должно произойти «такое падение нормы процента (или прибыли), которое будет действовать как задержка по отношению к сбережениям и восстановит правильную пропорцию между производством и потреблением»⁶. В ответ они указывали, что «если падение прибыли побуждает людей сберегать меньше, то это должно проявляться двумя путями — либо склоняя их расходовать больше, либо производить меньше»⁷. В отношении

¹ Hobson and Mummery, *Physiology of Industry*, p. 69.

² Там же, стр. 113.

³ Там же, стр. 100.

⁴ Там же, стр. 101.

⁵ Там же, стр. 79.

⁶ Там же, стр. 117.

⁷ Там же, стр. 130.

первого случая они доказывали, что если прибыль падает, то весь доход общества уменьшается, и «мы не допускаем, чтобы когда средняя величина дохода падает, люди испытывали побуждение к увеличению потребления только потому, что премия за бережливость соответственно уменьшилась». Что же касается второй возможности, то, — пишут авторы, — «мы и не думаем отрицать, что падение прибыли, вызванное перепроизводством, будет тормозить производство. Допущение существования такого тормоза и есть центральный пункт нашей аргументации»¹. Тем не менее их теория страдала неполнотой, особенно потому, что они не разработали самостоятельной теории процента. Вследствие этого Гобсон слишком подчеркивал (особенно в своих позднейших книгах) недопотребление, ведущее к чрезмерным инвестициям в смысле нерентабельных инвестиций, вместо того, чтобы объяснить, что относительно слабая склонность к потреблению содействует появлению безработицы, потому что она требует и не получает сопровождения в виде компенсирующего объема новых инвестиций, которые, если иногда временно и осуществляются вследствие ошибок оптимизма, то в целом предотвращаются вследствие падения ожидаемой прибыли много ниже уровня, устанавливаемого нормой процента.

Со времени войны на нас обрушился целый поток еретических теорий недопотребления, из которых наиболее знаменита теория майора Дугласа. Сила аргументации майора Дугласа заключалась главным образом в том, что у ортодоксальной теории не было обоснованного ответа на его разрушительную критику. С другой стороны, детали его диагноза, в частности так называемая «теорема $A + B$ », содержат много чистейшей мистификации. Если бы майор Дуглас ограничил свои элементы « B » финансовыми резервами, создаваемыми предпринимателями, которым не соответствуют никакие текущие расходы на возмещение и обновление, он был бы ближе к истине. Но даже и в этом случае следует считаться с возможностью балансирования этих резервов новыми инве-

¹ Hobson and Mummery, *Physiology of Industry*, стр. 131.

стициями по другим направлениям, а также увеличением расходов на потребление. Майор Дуглас вправе претендовать на то, что он, не в пример некоторым своим ортодоксальным противникам, по крайней мере не упустил совсем из виду самой важной проблемы нашей хозяйственной системы. Однако он, может быть, имеет право претендовать на ранг рядового, но никак не майора в храброй армии еретиков, включающей Мандевиля, Мальтуса, Гезелля и Гобсона, которые, следуя своей интуиции, предпочли видеть, пусть смутно и неполно, истину, чем защищать ошибку, выведенную, правда, с соблюдением требований ясности и последовательности, простой логикой, но из предпосылок, не соответствующих фактам.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ О СОЦИАЛЬНОЙ ФИЛОСОФИИ, К КОТОРОЙ МОЖЕТ ПОВЕСТИ ОБЩАЯ ТЕОРИЯ

I

Наиболее значительными пороками общества, в котором мы живем, являются его неспособность обеспечить полную занятость и произвольное и несправедливое распределение богатства и доходов. Отношение развитой выше теории к первой стороне дела очевидно. Но есть также два аспекта, имеющих отношение ко второй стороне.

С конца XIX в. был достигнут значительный прогресс в устранении чрезмерного неравенства богатств и доходов посредством прямых налогов: подоходного, добавочного прогрессивного и налога с наследств, особенно в Великобритании. Многие хотели бы пойти по этому пути еще дальше, но их останавливают два соображения. Отчасти они опасаются, что слишком велик станет соблазн ловких уклонений, а также, что слишком уменьшатся стимулы к принятию на себя риска. Главным же образом их смущает, как я думаю, представление, что рост капитала зависит от силы побуждения к индивидуальному сбережению и что в отношении большей части этого роста мы зависим от сбережения богатых людей за счет их излишков. Наши аргументы не затрагивают первого из этих соображений. Но они могут существенно изменить отношение ко второму. Мы видели, что вплоть до достижения того уровня, на котором господствует полная занятость, рост капитала вовсе не зависит от слабой склонности к потреблению, а, напротив, сдерживается ею. Только в условиях полной занятости слабая склонность к потреблению ведет к росту капитала. Больше того, опыт показывает, что в нынешних условиях сбережения, накапливаемые учреждениями и в фондах погашения, более чем достаточны и что мероприятия, направленные на перераспределение доходов и ведущие к усилению склонности к потреблению, могут оказаться определенно благоприятными для роста капитала.

Путаные представления по этому вопросу, царящие в головах широкой публики, можно проиллюстрировать

широко распространенной уверенностью в том, что налог с наследств является причиной уменьшения богатства страны. Если государство обращает поступления от налога с наследств на покрытие обыкновенных расходов, так что налоги на доходы и на потребление соответственно уменьшаются или вовсе отпадают, тогда, конечно, верно, что политика высоких налогов с наследств увеличивает склонность общества к потреблению. Но поскольку увеличение привычной склонности к потреблению усиливает в общем случае (т. е. за исключением условий полной занятости) также и побуждение инвестировать, то обычно выводимое заключение как раз противоположно истине.

Таким образом, наша теория приводит нас к выводу, что в современных условиях рост богатства не только не зависит от воздержания богатых людей, как это обычно думают, но скорее всего задерживается им. Одно из главных социальных оправданий большого неравенства богатств, следовательно, отпадает. Я не утверждаю, что нет других причин, не затрагиваемых нашей теорией, которые могут в определенных обстоятельствах оправдать известную степень неравенства. Но устраняется одно из самых важных оснований, по которому мы считали необходимым действовать с большой осторожностью. Это особенно касается нашего отношения к налогу с наследств, так как некоторые соображения в пользу неравенства доходов явно неприменимы в той же мере к неравенству наследств.

Со своей стороны я думаю, что есть известные социальные и психологические оправдания для значительного неравенства доходов и богатств, однако, отнюдь не для такого большого разрыва, какой существует сейчас. Есть такие нужные виды человеческой деятельности, которые, чтобы стать наиболее плодотворными, требуют стимулов приобретательства и общей обстановки частной собственности на богатство. Больше того, опасные человеческие наклонности можно направить по сравнительно безвредным каналам там, где существуют перспективы приобретательства и накопления частных богатств. Эти же наклонности, если они не могут быть удовлетворены таким

путем, могут найти выход в жестокости, беззастенчивой погоне за личной силой и властью и других формах самовозвеличения. Лучше, чтобы человек тиранил свои текущие счета, чем своих сограждан. И хотя часто говорят, что первое — это лишь средство ко второму, все-таки иногда это представляет хоть какую-нибудь альтернативу. Но не обязательно, чтобы для поощрения названных видов деятельности и удовлетворения наклонностей, о которых идет речь, игра велась по таким высоким ставкам, как сейчас. И гораздо меньшие ставки будут служить так же хорошо, как только игроки привыкнут к ним. Задачу преобразования человеческой природы не следует смешивать с задачей руководства людьми. Хотя в идеальном обществе люди, может быть, и будут так обучены, вдохновлены или воспитаны, чтобы не чувствовать интереса к выигрышу, все же мудрое и благоразумное государственное руководство должно дать возможность вести игру, в соответствии с установленными правилами и ограничениями, до тех пор, пока средний человек или хотя бы значительная часть общества остаются сильно подверженными страсти приобретательства.

II

Есть, однако, еще один, гораздо более фундаментальный вывод из нашей теории, имеющей отношение к сохранению неравенства богатств в будущем, именно — наша теория нормы процента. До сих пор умеренно высокую норму процента оправдывали необходимостью создания достаточного побуждения к сбережению. Но мы показали, что величина эффективного сбережения неизбежно определяется размерами инвестиций и что большой размах инвестиций поощряется *низкой* нормой процента, если только мы не будем пытаться стимулировать инвестиции этим путем за пределами уровня, соответствующего полной занятости. Отсюда следует, что нам всего выгоднее снижать норму процента до такого ее отношения к графику предельной эффективности капитала, при котором будет обеспечена полная занятость.

Не может быть сомнения в том, что, исходя из этого критерия, норма процента должна быть гораздо ниже по сравнению с той, которая господствовала до сих пор и, насколько можно судить по изменениям предельной эффективности капитала в соответствии с увеличением массы капитала, норма процента, вероятно, постоянно будет падать при условии, если окажется возможным поддерживать постоянно более или менее полную занятость, за исключением только того случая, если наступят какие-либо чрезвычайные изменения в совокупной склонности к потреблению (учитывая и потребление государства).

Я убежден, что спрос на капитал ограничен узкими рамками в том смысле, что было бы нетрудно увеличить массу капитала до такого уровня, при котором его предельная эффективность упала бы до очень низкой величины. Это не означает, что пользование капитальными орудиями не стоило бы почти ничего, но только то, что доход от них покрывал бы немногим больше; чем их износ и обесценение плюс небольшая накидка в компенсацию за риск и в вознаграждение за квалификацию и опыт. Короче говоря, весь доход, приносимый благами длительного пользования в течение всего срока их службы, так же как и в случае с товарами краткосрочного существования, как раз покрывал бы издержки на труд, связанные с их производством *плюс* накидка на риск и на стоимость квалификации и надзора.

Далее, хотя такое положение вещей и совместимо с известной мерой индивидуализма, оно означало бы эвтаназию * рантье и, следовательно, эвтаназию все более усиливающегося гнета капиталистов, имеющих возможность эксплуатировать вызываемую редкостью ценность капитала. Процент в нынешних условиях вовсе не вознаграждает какой-нибудь действительно понесенной жертвы, так же как и земельная рента. Собственник капитала может получить процент потому, что капитал редок, так же как и собственник земли может получить ренту потому, что земля редка. Но тогда как могут существовать

* Тихую безболезненную смерть. (Прим. ред.)

внутренние причины для редкости земли, нет внутренних причин для редкости капитала. Внутренняя причина такой редкости, в смысле подлинной жертвы, которой можно было бы добиться только предложением вознаграждения в виде процента, могла бы существовать длительное время только тогда, если бы индивидуальная склонность к потреблению оказалась бы такой, что чистое сбережение в условиях полной занятости пришло бы к концу еще до образования достаточного избытка капитала. Но даже и в этом случае общественные сбережения, осуществляемые с помощью государства, могли бы поддерживаться на таком уровне, который обеспечил бы рост капитала до размеров, когда он перестает быть редким.

Я рассматриваю поэтому рантьеерскую сторону капитализма как переходную фазу, которая исчезнет после выполнения своей миссии. А с исчезновением этой рантьеерской стороны облагородится и многое другое. Кроме того, большим преимуществом хода дела, который я защищаю, будет то, что эвтаназия рантье как нефункционирующего инвестора не будет представлять собой ничего внезапного, а будет лишь постепенным и длительным продолжением процесса, наблюдаемого в последнее время в Великобритании, и не потребует никакой революции.

Таким образом, мы можем стремиться на практике (и в этом нет ничего недостижимого) к увеличению массы капитала, пока он не перестанет быть редким, так что нефункционирующий инвестор уже больше не будет получать премии, и к такой системе прямых налогов, которая позволила бы поставить на службу обществу ум, энергию и квалификацию финансистов, предпринимателей и других людей этого рода (безусловно настолько преданных своему ремеслу, что их труд можно будет получить гораздо дешевле, чем теперь) за разумное вознаграждение.

В то же время мы должны признать, что только опыт покажет, насколько общая воля *, воплощенная в политике государства, должна быть направлена на усиление и добавление к побуждениям инвестировать и насколько

* Читай — воля господствующего класса. (Прим. ред.)

правильно стимулировать среднюю склонность к потреблению, не отказываясь от цели лишить капитал его редкости, создающей его стоимость, в течение одного или двух поколений. Может случиться так, что склонность к потреблению будет настолько усилена понижением нормы процента, что полная занятость будет достигнута при темпах накопления лишь немногим больших, чем нынешние. В этом случае систему повышенного обложения крупных доходов и наследств могут подвергнуть критике за то, что она ведет к полной занятости, в сочетании с темпами накопления, значительно сниженными по сравнению с нынешним уровнем. Не нужно думать, что я отвергаю возможность или даже вероятность такого исхода. В подобных вещах не следует слишком поспешно предсказывать, как средний человек будет реагировать на изменение обстановки. Если, однако, окажется возможным без особого труда обеспечить приближение к полной занятости при темпах накопления богатства, лишь немногим больших, чем сейчас, то по крайней мере одна важная проблема будет решена. И тогда остается особый вопрос: в каких размерах и какими средствами справедливо и разумно требовать от нынешнего поколения, чтобы оно ограничило свое потребление ради того, чтобы создать с течением времени состояние полных инвестиций для потомства?

III

В некоторых других отношениях вышеразвитая теория является по своим выводам умеренно-консервативной. Хотя она и указывает на жизненную необходимость создания централизованного контроля в вопросах, которые ныне, в основном, предоставлены частной инициативе, многие обширные сферы деятельности останутся незатронутыми. Государство должно будет осуществлять свое руководящее влияние на склонность к потреблению частью путем соответствующей системы налогов, частью фиксацией нормы процента и частью, может быть, еще и другими способами. Более того, представляется маловероятным, чтобы влияние банковской политики на норму процента было само по себе достаточно для обе-

спечения оптимального размера инвестиций. Я представляю себе поэтому, что достаточно широкая социализация инвестиций окажется единственным средством, чтобы обеспечить приближение к полной занятости, хотя это не должно исключать всякого рода компромиссов и способов сотрудничества государственной власти с частной инициативой. Но, помимо этого, нет очевидных оснований для системы государственного социализма *, которая охватила бы большую часть экономической жизни общества. Не собственность на орудия производства существенна для государства. Если бы государство могло определять общий объем ресурсов, посвященных увеличению средств производства и основных ставок вознаграждения владельцев этих ресурсов, этим было бы достигнуто все, что необходимо. Кроме того, необходимые меры социализации можно вводить постепенно, не ломая установившихся традиций общества.

Наша критика общепринятой классической экономической теории заключалась не столько в отыскании логических изъянов ее анализа, сколько в установлении того факта, что ее молчаливые предпосылки редко или даже никогда не бывают удовлетворены и что она не может разрешить экономических проблем конкретного мира. Но если наша система централизованного контроля приведет к установлению общего объема производства, настолько близкого к полной занятости, насколько это вообще возможно, то с этого момента классическая теория вновь приобретает силу. Если принять объем продукции за величину данную, т. е. определяемую силами, лежащими вне классической схемы мышления, тогда не окажется возражений против классического анализа способа, посредством которого частные эгоистические интересы определяют, что именно должно быть произведено, в каких пропорциях нужно для этого соединить факторы производства и как распределить между ними стоимость окончательного продукта. Опять-таки, если мы уже разрешили другим способом проблему бережливости, то не будет возражений против новейшей клас-

* Читай — государственного капитализма. (Прим. ред.)

сической теории в отношении степени совместимости между собой частных и общественных выгод в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Таким образом, помимо необходимости централизованного контроля для достижения согласованности между склонностью к потреблению и побуждением инвестировать, имеется не больше оснований для социализации экономической жизни, чем когда-либо раньше.

Говоря конкретно, я не вижу оснований полагать, что существующая система плохо использует те факторы производства, которые она вообще использует. Конечно, случаются просчеты в предвидении, но их не избежать и при централизованном руководстве. Когда из 10 млн. желающих и способных работать людей занято 9 млн., то у нас нет данных утверждать, что труд этих 9 млн. используется неправильно. Претензии к нынешней системе состоят не в том, что труд этих 9 млн. людей должен использоваться для выполнения других задач, а в том, что нужно найти работу и для остального миллиона человек. Именно в определении объема занятости, а не в направлении труда тех, кто уже работает, существующая система оказалась непригодной.

Итак, я согласен с Гезеллем в том, что результатом заполнения пробелов классической теории должно быть не устранение «манчестерской системы», а выяснение характера той среды, которой требует свободная игра экономических сил для того, чтобы она могла привести к реализации всех потенциальных возможностей производства. Учреждение централизованного контроля, необходимого для обеспечения полной занятости, потребует, конечно, значительного расширения традиционных функций правительства. Кроме того, современная классическая теория сама обратила внимание на различные условия, когда свободная игра экономических сил нуждается в обуздании или руководстве. Но все же останется широкое поле для проявления частной инициативы и ответственности. Внутри этого поля традиционные преимущества индивидуализма сохраняют свою силу и далее.

Вспомним здесь, в чем же заключаются эти преимущества. Отчасти это — преимущества эффективности,

вытекающей из децентрализации и действия личного интереса. Преимущества эффективности, вытекающей из децентрализации решений и индивидуальной ответственности, возможно, даже более велики, чем полагали в XIX в., и реакция против взывания к личному интересу, пожалуй, зашла слишком далеко. Но, что всего ценнее, индивидуализм, если он может быть очищен от дефектов и злоупотреблений, есть лучшая гарантия личной свободы в том смысле, что по сравнению со всеми другими системами он чрезвычайно расширяет поле для осуществления персонального выбора. Он служит также лучшей гарантией разнообразия жизни, прямо вытекающего из широких возможностей личного выбора. Как раз это разнообразие предохраняет традиции, которые воплощают в себе наиболее верный и успешный выбор предшествующих поколений. Оно окрашивает настоящее в переливающиеся цвета фантазии и, будучи служанкой опыта, в такой же мере, как традиции и фантазии, оно является наиболее могущественным средством к усовершенствованию будущего.

Поэтому, хотя расширение функций правительства в связи с задачей координации склонности к потреблению и побуждения инвестировать показалось бы публицисту XIX в. или современному американскому финансисту ужасающим потрясением основ индивидуализма, я, наоборот, защищаю его как единственное практически возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм и как условие для успешного функционирования индивидуальной инициативы.

Если эффективный спрос недостаточен, то это не только нетерпимый общественный скандал растраты ресурсов. Вдобавок еще индивидуальный предприниматель, который захотел бы ввести эти ресурсы в действие, находится в очень невыгодных условиях. Игра случая, в которую он включается, дает частые проигрыши, так что все игроки, *взятые вместе*, обязательно проиграют, если у них хватит энергии и надежды испытать счастье на всех картах. До сих пор прирост мирового богатства отставал от суммы индивидуальных сбережений. Разница состояла из

потерь тех, чье мужество и инициатива не подкреплялись исключительными способностями или необычайным везением. При соответствующем эффективном спросе достаточно будет и средних способностей и средней удачи.

Ясно, что мир больше не потерпит безработицы, которая, за исключением коротких периодов ажиотажа, сопутствует и, по моему мнению, неизбежно сопутствует современному капиталистическому индивидуализму. Однако можно с помощью правильного анализа проблемы излечить болезнь и сохранить в то же время эффективность и свободу.

IV

Мимоходом я упомянул, что новая система может оказаться более благоприятной для поддержания мира, чем старая система. Стоит еще раз остановиться на этой стороне дела и подчеркнуть ее.

Войны имеют различные причины. Диктаторы и прочие, кому войны обещают, как они по крайней мере надеются, приятное возбуждение, могут без труда играть на естественной воинственной склонности народов. Но самое большее значение имеют, помогая им раздувать пламя народного гнева, экономические причины войны, а именно — давление растущего населения и конкурентная борьба за рынки. Именно второй фактор, который, вероятно, играл основную роль в XIX в. и может сыграть ее опять, имеет наиболее непосредственное отношение к нашей теме.

В предшествующей главе я указал, что при системе *laissez-faire* внутри страны и при наличии международного золотого стандарта, как это было обычно во второй половине XIX в., правительства не располагали никакими другими средствами для смягчения экономических бедствий в своих странах, кроме конкурентной борьбы за рынки. Ведь все средства, могущие помочь в борьбе с хронической или перемежающейся безработицей, были запрещены, кроме мер, направленных на улучшение сальдо торгового баланса за счет его приходной части.

Таким образом, хотя экономисты привыкли расхваливать господствующую международную систему, как

обеспечивающую преимущества международного разделения труда и вместе с тем гармоническое сочетание интересов различных народов, в ней заключены и менее благотворные начала. Несомненно, здравым смыслом и правильной оценкой хода событий руководились те государственные деятели, которые полагали, что если богатая старая страна пренебрегает борьбой за рынки, то ее процветание поблекнет и исчезнет. Но если народы научатся обеспечивать себе полную занятость с помощью внутренней политики (и добавим еще, если они смогут также достигнуть равновесия в движении населения), тогда не должно быть мощных экономических сил, рассчитанных на противопоставление интересов одной страны интересам ее соседей. Место для международного разделения труда и международного кредитования на подходящих условиях останется и тогда. Но тогда не будет больше настоятельных мотивов, в силу которых одна страна вынуждена навязывать свои товары другим или отвергать предложения своего соседа не потому, что ей необходимо раздобыть средства для оплаты товаров, которые она хочет купить, а с определенным намерением нарушить равновесие платежей и обратить сальдо торгового баланса в свою пользу. Международная торговля перестала бы быть тем, чем она является сейчас, а именно — отчаянным средством поддержания занятости внутри страны путем навязывания товаров на иностранных рынках и ограничения покупок. Это ведь, даже при условии успеха, лишь сваливает проблему безработицы на плечи соседа, оказавшегося самым слабым в борьбе. Международная торговля стала бы свободным и нестесняемым обменом товаров и услуг ко взаимной выгоде.

V

Не является ли осуществление этих идей призрачной мечтой? Может быть, они имеют недостаточные корни в тех мотивах, которые управляют развитием политического общества? Не являются ли интересы, подавление которых они предполагают, более сильными и более очевидными, чем те, которым они должны служить?

Я не пытаюсь ответить здесь на эти вопросы. Потребовался бы целый том совершенно другого характера, чтобы обрисовать даже в самых общих чертах те практические меры, в которые эти идеи могли бы постепенно воплотиться. Но если самые идеи правильны, — а на этой гипотезе автор неизбежно должен основывать то, что он пишет, — то было бы ошибкой, как я уверен, оспаривать, что они в течение известного времени приобретут большую силу. В настоящее время люди особенно ждут более глубокого диагноза. Они обнаруживают особую готовность принять его и испробовать на деле все, что будет казаться имеющим хоть какие-нибудь шансы на успех. Но даже и помимо этого современного настроения идеи экономистов и политических мыслителей — и тогда, когда они правы, и тогда, когда они ошибаются, — более могущественны, чем обычно думают. В действительности мир почти этим только и управляется. Люди практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого. Сумасшедшие, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают источники своего безумия из творений какого-нибудь академического писаки, сочинявшего несколько лет назад. Я уверен, что мощь корыстных интересов значительно преувеличивают по сравнению с постепенным просачиванием идей. Правда, это происходит не немедленно, а по истечении известного периода времени. В области экономической и политической философии не так уж много людей, поддающихся влиянию новых теорий, после того как они достигли 25- или 30-летнего возраста, и поэтому идеи, которые государственные служащие, политические деятели и даже агитаторы применяют к текущим событиям, по большей части не являются новейшими. Но рано или поздно, именно от идей, а не от корыстных интересов исходит опасность как для блага, так и для зла.

ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Армстронг К. 336
- Барбон Н. 346
- Бем-Баверк Е. 168 (сноска), 175 (сноска), 206
- Бентам Дж., о «вынужденном сбережении» 77—78
о ростовщичестве 341—342
- Бонар-Лоу А. 340
- Бульль Джон, в поговорке XIX в. 302 (сноска)
- Бутс Ч. 352
- Вальрас Л., о норме процента в «Элементах политической экономии» 168—169
- Виксель К., о «естественной» норме процента 175 (сноска) 236
- Гансен А. «Экономическая реконструкция» 185
- Гезелль Сильвио 31, 342—345, 358, 366
- Гобсон Дж. 18 (сноска) 351—358
- Давенант Ч. 335
- Джеванс В., о промышленном цикле 319—322
- Джонсон д-р и «Басня о пчелах» Мандевиля 346—347
- Джордж Г. 352
- Дуглас майор 31, 357—358
- Кан Р. Ф. 108, 110, 114, 116
- Карвер Т., о норме процента 168
- Кассель Г., о норме процента 167—168, 174, 180
- Пигу о Касселе 180
- Кейнс Дж. М. 75 (сноска)
- Кейнс Дж. М. (продолжение) Статья в «The Nation and the Athenaeum» о протекционизме 324
- «Опыты биографии» 349
- «Трактат о вероятности» 140 (сноска)
- «Трактат о деньгах» 46, 58, 68, 71, 73—76, 119, 143 (сноска), 159 (сноска), 161 (сноска), 165, 187, 236, 280 (сноска), 309 (сноска)
- Кери Дж. 346
- Кларк К., об инвестициях в Великобритании 96
- Кузнец С. 96—98
- Курций 342 (сноска)
- Кэйрнкросс А. 351
- Лаффма 346
- Локк Дж. 334 (сноска)
- «Некоторые соображения» и т. д. 332
- «Письмо другу о ростовщичестве» 334
- Мальтус Т. «Начала политической экономии» 350
об эффективном спросе 31, 349—351, 356, 359
- Письмо Рикардо Мальтусу 2
- Письма к Рикардо 349—350
- Мандевилль Б. 358
- «Басня о пчелах» 100, 346—349
- Маркс К. 1 (сноска), 31
- Маршалл А. 1 (сноска), 18, 31, 34, 53, 57, 131, 167, 169 (сноска), 176, 323
о норме процента 176
- «Деньги, кредит и торговля» 323 (сноска)

- Маршалл А. (продолжение)
 «Начала экономической науки» 69, 131—132, 167, 178—182, 206 (сноска), 235, 323 (сноска)
 «Промышленность и торговля» 323 (сноска)
 «Чистая теория национальных стоимостей» 18
- Маршалл А. (и Мэри) «Экономика промышленности» 18 (сноска), 19 (сноска), 20
- Мелин Дж. 331, 335—336
- Меммери А. 351—356
- Мидас, его участь, аналогия 211
- Мизес Л., «Теория денег и кредита» 184
- Миль Д. Ст. 1 (сноска), 17, 19
 «Начала политической экономии» 17—18, 351 (сноска)
- Миссельден Э. «Свободная торговля» и т. д. 332
- Мэн Т. 334
- Найт Ф., о норме процента 168 (сноска)
- Петти В. 332, 336, 346, 349
- Пигу А. 1 (сноска), 19, 31, 53, 57, 134, 178, 232
 «Промышленные колебания» 181—182
 «Теория безработицы» 5, 11—12, 69, 182, 251, 265—272
 «Экономика благосостояния» 3 (сноска), 34, 35, 180, 182
- Поп-отец и сундук с гинейми, аналогия 213
- Рикардо Д. 1 (сноска), 2 (сноска), 3 (сноска) 17, 31, 178, 182—184, 237, 330, 354, 356
 «Начала политической экономии» 182—184
 Письма Мальтуса к Рикардо 349—350
- Роббинс Л. 19 (сноска), 76, 184
- Робертсон Дж. М. 352 (сноска)
- Робертсон Д. Х. 75, 135 (сноска), 172 (сноска), 178 (сноска), 317
- Робинзон Крузо, диалог между Р. К. и чужеземцем в «Естественном экономическом порядке» Гезелля 343
- Смит Адам 341—342, 348 (сноска), 355
 «Богатство народов» 342 (сноска)
- Солон, век Солона 330 (сноска)
- Сраффа П. 215 (сноска)
- Стивен Л., о «Басне о пчелах» Мандевила 347
- Сэй Ж. Б. 1 (сноска), 17, 351
 Закон Сэя 25
- Тауссиг Ф., о проценте 168
- Фишер И. 132—135, 344
- Флакс А., о проценте 168
- Фортрей С. 334, 346
- Фуллертон Дж., о регулировании денежного обращения 351 (сноска)
- Хайек Ф. 36 (сноска), 57, 76, 77, 184
- Харрод Р. 172 (сноска)
- Хекшер Е. «Меркантилизм» 330—340, 345—346
- Хоутри Р. 48 (сноска), 70 (сноска), 72—73, 75 (сноска)
- Хэйлс «Рассуждения об общем благе» 335
- Чайльд Дж. 332
- Чалмерс 356
- Шреттер 334, 346
- Эджуорт Ф. 1 (сноска), 18, 31, 178
- Юм Д., очерк «О деньгах» 333 (сноска)

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Австралия**, политика заработной платы 261—262
- Австрийская школа** 73, 319
- Акции**, владение, отделенное от руководства предприятием 145
- Амортизация**, отчисления на а. в Соединенных Штатах 97—98
- Банки** и будущее инвестиций 364
и норма процента 200
и политика заработной платы 258—259
и создание кредита 78—82
и условия кредита 192
банковская норма процента, ее эффективность 198
банковская техника 329
банковские вклады (депозиты) 78, 159 (сноска), 187
банковские деньги в XIX в. 301
банковские деньги и предложение Гезелля 344—345
комиссионные сборы по банковским операциям 188
предлагаемая реформа б. 197—198
см. также деньги, количество и денежная политика
- «Басня о пчелах» Мандевиля 100, 346—349
- «Бегство от денег» 200, 299, 319
- Бедное общество**, занятость в б. о. 30, 211
мультипликатор в б. о. 120—121
- Безденежное хозяйство** 214, 233
- Безработица**
вынужденная 4, 21, 123, 282, определение 14
- Безработица** (продолжение)
Пигу о в. б. 3 (сноска), 5, 11—12, 182, 267—268
добровольная 4, 6, 15
фрикционная 4, 14—15
и будущая политика 368—369
и государственные займы для помощи безработным 244
и золотой стандарт 338—339
и отрицательное сбережение 104, 116
и природа денег 228
и протекционизм 324
и эффективный спрос в учении Мальтуса 349—351
в Соединенных Штатах 7
меркантилисты о б. 336—337, 345—346
Пигу о б. 270—271
- Бережливость** в воззрениях меркантилистов 345—346
Гобсон о б. 353, 353 (сноска), 355—356
Мандевиль о б. 348—349
- Биржа** (см. товарная биржа, фондовая биржа)
- Богатое общество**
занятость в б. о. 30
мультипликатор в б. о. 120—121
накопления в б. о. 211—212
эффективный спрос в б. о. 212
- Богатство**
«естественное» и «искусственное» б. в теориях меркантилистов 331
золотодобыча и б. 125—126
налоговая политика и рост б. 89 (сноска)
неравенство б. 104, 359—361

- Богатство** (продолжение)
сбережение и желание обладать б. 203—205, 337
- Быки**
и норма процента 162—163
«позиция быков — медведей» в «Трактате о деньгах» 161 (сноска)
- Бюджетный дефицит** 92, 123—125
- Валютные курсы, колебания в к.**
и политика заработной платы 262
- Великобритания**
взгляды на внешнюю торговлю в современной В. 323
занятость и внешняя торговля в довоенные годы 327, 338
занятость и норма процента 211, 329
инвестиции по расчетам К. Кларка 96
контроль центрального банка 199
мультипликатор 117
общественное мнение и денежная система 165
перераспределение дохода 359
полная занятость 314
послевоенные инвестиции и фонды погашения 95—96
реальная и денежная заработная плата 269
свобода торговли в XIX в. 328
- Вероятность**
и котировка биржевых ценностей 144
и ликвидность 233
и неопределенность 140 (сноска)
- Вклады, срочные** 159 (сноска)
банковские (см. банки)
- Вкусы потребителей** 139, 212, 238
- Внешняя торговля**
в будущем 369
в классической экономической теории 323
- Внешняя торговля** (продолжение) и меркантилизм 323—340 и мультипликатор 115
- Возмещение стоимости и промышленный цикл** 311, 313—314
- Война** 124, 235, 300, 321,
и будущее капитализма 368—369
меркантилисты о в. 337—338
- Восстановительная стоимость**
определение 127
и издержки использования 68
и предельная эффективность капитала 127
- Время**
задержка во в. 117—120
изменения в норме скидки на в. 87—88
предпочтение во в. индивидуумов 157
фактор в. и природа денег 286—287
элемент в промышленном цикле 304, 307—308
- Выгода**
с имущества, определение 217
с капитала, объясняется его редкостью 205
с капитала, перспективная определение 127
и предельная эффективность капитала 127—129, 139, 239—241
и стабильность хозяйственной системы 243—245
наше незнание п. в. с капитала 140—141
отношение п. в. к текущей выгоде 133
оценка в будущем обществе 213
- Выручка от занятости** 22, 24, 52, 74, 83, 283,
и издержки использования 63—64, 67
предельная 52, 67
см. также доход

- Вынужденная безработица, оп-
ределение 22
см. также безработица
«Вынужденная экономия», Бен-
там о в. э. 77—78
- Вынужденные сбережения (см.
сбережения)
- Государство
и займы для помощи без-
работным 244
и инвестиции 100, 156,
212—213, 310, 316, 325,
339, 340, 363—364, 367
печатание денег государ-
ством и ликвидность 192
- Государственный долг 256
- График реального спроса на труд
(см. труд)
- Дезинвестиции 64, 72, 100, 308—
309, 319
и издержки использова-
ния 64
- Деловые депозиты 187
- Деловые побуждения к ликвид-
ности 187—188
см. также ликвидность
- Денежная политика
в будущем 364
в связи со сбережениями
и инвестициями 81
и заработная плата 258—
261
и ликвидность 189—191
и норма процента 156,
195—201
и норма процента в клас-
сической теории 237
и производство денег 223,
229
и промышленный цикл
306—307
и торговый баланс 327—329
меркантилисты о д. п.
331—332
Юм о д. п. 333 (сноска)
- Денежная система в XIX в. 301
- Денежный доход (см. доход)
- Деньги, оплаченные марочным
сбором 227, 344—345
- Деньги (продолжение)
и долги, разграничение 159
(сноска)
и издержки хранения
218—220, 226—227,
232
и норма процента 158—166
денежная заработная пла-
та (см. заработная
плата, денежная)
количество
в связи со сбережения-
ми и инвестициями
76—82
как независимая пере-
менная 240—241
и денежная заработная
плата 163, 165, 249,
257—261
и занятость 163, 165
и количественная тео-
рия 201, 297—299
и котировка ценных бу-
маг 192
и ликвидность 189—
191, 234 (сноска), 298
и норма процента 159—
160, 163—166, 197, 226
и рантие 283
и уровень цен 165,
288—292, 296—302
и хранение наличности
166
в воззрениях меркан-
тилистов 330—331,
335—337, 345—346
Локк о к. д. 332—334
Юм о к. д. 333 (сноска)
количественная теория де-
нег
и ликвидность 201
и полная занятость
282—283
и теория Локка 333—
334
новая формулировка к.
т. д. 278—279, 288,
298—299
роль в экономической си-
стеме 165, 285—287

- Деньги (продолжение)
 скорость обращения, Локк
 о с. о. д. 332—333
 скорость обращения денег
 по отношению к доходам
 186—187, 193, 201, 249,
 283, 292, 297
 спрос на д. 81, 186, 241, 255
 существенные свойства
 214—237, 286
 эластичность замены 224,
 227, 229, 232
 эластичность производст-
 ва 222—223, 227—229,
 232
 в воззрениях мерканти-
 листов 330—332, 335—
 337, 345—346
- Депозиты (вклады), процент по д.
 188
- Дефицит бюджетный 92, 123—
 125
- Дефляция
 видимая асимметрия между
 инфляцией и д. 284
 и уменьшение запасов
 321—322
- Дикая утка 175
- Добавочные издержки
 определение 53
 исходные, определение 56
 текущие, определение 56
 и издержки использо-
 вания 68
 д. и. и доход 53—56
 и издержки использова-
 ния 65—66
 и мультипликатор в Соеди-
 ненных Штатах 123
 и потребление 92—94, 103
 в теории Дугласа 357
- Добровольная безработица 4, 6,
 15
- Долги
 бремя д. и изменения в де-
 нежной заработной
 плате 256, 260—261, 264
 разграничение между д.
 и деньгами 159 (сноска)
 Чайльд о д. 332
- Долговые обязательства
 Долгосрочные и изменение
 единицы заработной
 платы 255
 и премия за ликвид-
 ность на земельную
 собственность 235
 регулирование цен дол-
 госрочных д. о. цент-
 ральным банком 198
- Досуг 316
- Доход национальный, выбор из-
 мерителей 34—36
- Пигу о н. д. 3 (сно-
 ска), 57
- совокупный, предваритель-
 ное определение 22
 определение 49—51
 анализ определения
 49—58
 определение Маршалла
 56—57
 определение Роберт-
 сонa 75
 в связи со сбережения-
 ми и инвестициями
 61, 71
 в «Трактате о деньгах»
 58, 73,—74
 как зависимая пере-
 менная 238—240
 и деньги, в при-
 менении к длительным
 периодам 299—302
 и досуг в настоящее
 время 316
 и занятость 27, 249
 и издержки использо-
 вания 64
 и инвестиции 112, 172—
 173, 241
 и классическая теория
 процента 170—171
 и количественная тео-
 рия денег 201
 и ликвидность 163—
 164, 189, 192
 и обычная кривая спро-
 са и предложения
 274—275

- Доход (продолжение)
 и склонность к потреблению 85—86, 88, 90—91, 241
 распределение с. д. 311, 359—361
 статистика дохода и мультипликатор 122—123
 совокупный чистый, определение 54
 общее рассмотрение 54—58
 и определение инвестиций 72
 и склонность к потреблению 86—92
 реальный и занятость 27, 109
 и потребление 85—86, 244
 предпринимателя, определение 50
 общее рассмотрение 50—51
 в «Трактате о деньгах» 58
 и эластичность занятости 280
 чистый предпринимателя 53—54, 56, 86
 определение 54
 и издержки использования 65—67
 и изменения в денежной заработной плате 253—254
 депозиты, связанные с д. 187
 мотивы, связанные с д. (см. предпочтение ликвидности)
- Драгоценные металлы
 и деньги, оплаченные марочным сбором 345
 и золотой стандарт 338—339
 и меркантилизм 323, 324 (сноска), 325—328, 334, 337
- Европа, послевоенные торговые ограничения 328
 Египет древний, его богатство 126
 «Естественные силы» (см. Laissez-faire)
- «Естественные» тенденции не являются неизбежным законом 247
- «Закрытые цехи» 15
 Залог земли 235
 Замена, эластичность з. 224, 227, 229, 232
 Замкнутая хозяйственная система 10, 256
 политика заработной платы в з. х. с. 262
 Занятость, измерение 38
 в промышленности в целом, определение 275
 в отдельной отрасли 275
 формулировка теории занятости 26—31, 241—242
 резюме теории занятости 238—248
 первичная 108, 110—112, 113, 270
 вторичная 270
 полная, определение 15, 295—296
 и будущая политика 359—360 361—362, 364—366, 358—369
 и видимая асимметрия инфляции и дефляции 296
 и «вынужденные сбережения» 77
 и заработная плата 258, 263, 293—294
 и количественная теория денег 201
 и непопотребление 315—316
 и норма процента 106—107, 194—195, 317—318
 и равновесие 246, 282—284
 и собственные нормы процента 229
 и «чрезмерные» инвестиции 310—314
 предполагаемая классической теорией 1, 182

- Занятость полная (продолжение)
 приотсутствии денег 228
 редкость п. з. 243—245
 и теория Гобсона 354
 неполная 282, 314, 354,
 370
 см. также безработица как
 зависимая переменная
 238—240
 в бедном и богатом обще-
 стве 30, 211—212
 в связи со сбережениями
 и инвестициями 74—75
 и денежная заработная
 плата 248—264
 и жесткая реальная за-
 работная плата 261—262
 и инвестиции 92
 и индивидуальные сбере-
 жения 202—203
 и количество денег 163, 165
 и мультипликатор 108—
 109, 117
 и норма процента 209—210,
 214, 236, 339
 и промышленный цикл 91,
 305—306, 308, 310, 315,
 317—318
 и свободная торговля 326,
 368—369
 и функция занятости 83,
 274, 279
 и функции совокупного
 спроса и предложения 37,
 83
 и цены 288—289, 291
 классическая теория з. 1—
 5, 177, 248—251
 мультипликатор з. 110,
 241, 266
 предельная тягость труда
 при данном уровне за-
 нятости (см. труд, пре-
 дельная тягость)
 стабильность з. 243—247
 эластичность з. 237, 277,
 279—281
 в XIX в. 300—301
 проблема сегодняшнего
 дня 301—302
- Занятость (продолжение)
 функция з. 83—84, 239,
 273—284
 определение 273
 см. также эластичность з.
 Пигу о з. 5, 251, 265—272
- Запасы 44, 119
 и финансовые кризисы 200
 излишние и издержки ис-
 пользования 68
 и «новый курс» 322
 и эластичность занято-
 сти 281
 стоимость хранения и
 з. и промышленный
 цикл 307—309
 Хоутри о и. з. 48 (сно-
 ска)
- Заработная плата
 денежная
 влияние изменений
 251—261
 жесткость 248, 257
 изменения д. з. п. в ос-
 вещении классиче-
 ской теории 5—14,
 248—251, 276—277
 и полная занятость 282
 и природа денег 225—
 226, 230—232
 стабильность д. з. п.
 и изменения ее уровня
 244—246, 261—264,
 296—297
 эластичность 278, 297—
 299
 в Великобритании 269
 в «Теории безработицы»
 Пигу 265, 268—270
 реальная и полная заня-
 тость 282—284
 результаты фиксации
 р. з. п. 261—262
 сопротивление сниже-
 нию р. з. п. 255—256
 в Великобритании 269
 в классической теории
 3—17, 21, 250,
 276—277

- Заработная плата (продолжение)
 реальная (продолжение)
 Пигу о р. з. п. 11—12,
 23, 2, 265—271
 единица заработной пла-
 ты, определение 38
 общее рассмотрение
 38—41
 в общей теории 238—240
 и изменения в коли-
 честве денег 80, 163,
 165, 223, 225—226,
 288—289, 290—297,
 300—302
 и иностранные инвести-
 ции 326—327
 и количественная тео-
 рия денег 201, 288—
 289, 290—297
 и предельная эффектив-
 ность капитала 133,
 139
 и предпочтение ликвид-
 ности 163—164, 171
 и свойства денег 223,
 225—226
 и склонность к потреб-
 лению 85—86, 89—
 90, 102
 и предельная склон-
 ность к потреблению
 109—112
 и функция занятости
 273—279 и цены 288—
 289, 291—297, 300—302
 в Испании в XV и
 XVI вв. 327
 в теориях меркантили-
 стов 330
 издержки на заработную
 плату, отождествление
 их с непосредственными
 издержками производ-
 ства 265—267, 269
 и цены 292, 295
 полезность з. п. 3
 предельная полезность з.
 п. 246
 политика заработной пла-
 ты 257—264, 328 (сноска)
- Заработная плата (продолже-
 ние)
 Пигу о п. з. п. 270
 сумма выплачиваемой за-
 работной платы и спрос
 на деньги 10, 255
 фонд заработной платы 351,
 354
 Маршалл о теории з. п.,
 основанной на предель-
 ной производительности
 132 (сноска)
 Защита неразвившихся отраслей
 промышленности 324
 Земельная собственность и на-
 копления 234—235
 национализация земли 345
 сравнение с деньгами у
 Локка 333
 Золото
 пригодность в качестве де-
 нег 229
 собственная норма процен-
 та 222
 Золотодобыча 125—126, 192, 223
 Золотая валюта и производство
 денег 223
 Золотой стандарт
 и война 368—369
 и меркантилисты 338—339
 и торговый баланс 327—
 328, 338
 Издержки возмещения и теория
 Дугласа 357
 Издержки использования 50—
 52, 55, 65—70
 предварительное опреде-
 ление 22
 определение 50
 детальное рассмотрение
 50—52, 63—70
 предельные 51, 64—65, 69
 изменение и. и. 295
 и доход с капитала 131
 и рост цен 283
 и. и. и доход 55
 и излишние средства произ-
 водства 68
 и износ 93

- Издержки использования (продолжение)
и «финансовая осторожность» 103—104
статическое состояние общества и и. и. 138
Маршалл и и. и. 69
Пигу и и. и. 69—70
- Издержки посреднические по заключению займов 200, 210, 302
- Издержки производства
единица издержек 295, 296, 302, 318
за долгий период 65—67
и издержки использования 65—67
предельные 287—289, 295
см. также издержки использования
см. также издержки на заработную плату
добавочные (см. добавочные издержки)
исходные добавочные (см. добавочные издержки)
непосредственные (см. непосредственные издержки производства)
факториальные (см. факториальные издержки)
уровень и. п. внутри страны и иностранные инвестиции 326—327
- Издержки текущие добавочные (см. добавочные издержки)
- Издержки хранения
определение 218
общее рассмотрение 218—220, 234
и деньги 226, 230—232
и излишние запасы 307—308
Гезель о и. х. 344—345
- Излишние запасы (см. запасы излишние)
- Измерители, выбор измерителей 34—42, 205
- Износ
жилых домов 93—96
- Износ (продолжение)
и издержки использования 66
- Импорт, ограничения и. 328—329
см. также торговые ограничения
- Индивидуализм, преимущества 366—367
- Индия, ликвидность и богатство 327
- Inventories 322
- Инвестиции
определение 60
общее рассмотрение 57—60
место в общей теории 26—30, 241—247
в будущем 362—364
государственных и муниципальных органов 100, 155—156
см. также государство
внутренние и безработица в освещении Кана 108
иностранные и накопление 325—326, 338—339
иностранные в Австралии 262
неправильно направленные 312, 313, 317
отрицательные (см. дезинвестиции)
«полные» 314
чистые
определение 60
общее рассмотрение 60—62
неопределенность понятия ч. и 57
и мультипликатор 108
и потребление 92, 316
чрезмерные 310—314, 357
и государство 100, 156, 212—213, 310, 315, 325, 339, 340, 363—364, 367
и денежная заработная плата 251—257
и занятость 251—252, 274
и индивидуальные сбережения 202—203

Инвестиции (продолжение)

- и издержки использования 63
- и классическая теория 172—177
- и меркантилизм 325—330
- имультипликатор 121—123
- и норма процента 229
- и предельная эффективность капитала 128—129, 139, 140—141
- и премия за ликвидность на земельную собственность 235
- и промышленный цикл 303—322
- и расчеты на будущее 141—143
- и риск 136—137
- и склонность к потреблению 84, 92—101, 105—106
- и стабильность хозяйственной системы 243—246
- и эластичность занятости 280—281
- график спроса на и., определение 128
 - и изменения в ценности денег 134—135
 - и классическая теория процента 170, 172—175
 - и норма процента 128—129
 - и расчеты на будущее 139, 141
 - и склонность к потреблению 105—106
 - см. также капитал, график предельной эффективности
- доходы от и. у Хайека 57
- мультипликатор и. 110, 241
 - и количество денег 291
 - в Соединенных Штатах 123
- непредусмотренное увеличение инвестиций 117—120
- побуждение инвестировать 26—27, 129, 232, 325, 337, 340, 342, 345.

Инвестиции (продолжение)

- рынок инвестиций (см. фондовая биржа)
- сбережения и инвестиции 57—62, 71—82, 175—177, 318
- сбережения и инвестиции у экономистов классической школы 169—171
- в британской и американской статистике 96—98
- Маршалл об и. 131—132, 169—170, 178—180
- Пигу об и. 268, 272
- Фишер об и. 132—134
- Инвесторы профессиональные 146—156, 305
- Иностранные инвестиции (см. инвестиции)
- Интервенция на фондовом рынке 189—191, 258
- Инфляция
 - абсолютная 294
 - подлинная, определение 114, 296
 - полуинфляция, определение 294
 - и норма процента 194—195
 - видимая асимметрия между и. и дефляцией 284
 - послевоенная и. в Центральной Европе 200
- Испания в XV и XVI вв. 327
- Исходные добавочные издержки (см. добавочные издержки)
- Казначейские обязательства в качестве денег 159 (сноска)
- Капитал ликвидный и издержки использования 70
 - Хоутри о л. к. 72—73
 - оборотный и инвестиции 72
 - и непосредственные издержки производства 266 (сноска)
 - и промышленный цикл 308—309
 - и расчеты на будущее 46
 - и снижение заработной платы 253

Капитал (продолжение)

- основной и издержки использования 70
- и инвестиции 72
- и промышленный цикл 309
- производительный и потребительный 218—219
- и австрийская школа 73, 319
- запас к., измерение 34, 41
- принимается за исходную величину 238
- и доход 49—51, 53
- и издержки использования 63
- и износ 93—101
- и инвестиции 60
- и норма процента 209—212
- и перспективная выгода 139
- и промышленный цикл 305, 307—308
- издержки производства капитальных благ 305, 307
- капиталообразование в Соединенных Штатах по данным Кузнеця 97—98
- кривая спроса на к. в классической теории 167—177
- непредусмотренный рост производства капитальных благ 117—120
- «потребление к.» 73, 320
- прибыль с к., налоги на прибыль 88—89
- продолжительность службы к. и промышленный цикл 308
- «производительность капитала» 205—209
- накопление к.
 - в богатом обществе 30, 211—212, 325, 337
 - в будущем 359—360, 361—362
 - и премия за ликвидность на земельную собственность 234—235

Капитал (продолжение)

- и склонность к потреблению 106—107, 338
- и теория Гезелля 343
- Гобсон о н. к. 205, 209
- 354—355
- меркантилисты о н. к. 334
- Маршалл о н. к. 235
- редкость к. 213, 362—363
- предельная эффективность, первое упоминание 27, 30
- определение 127
- общее рассмотрение 127—128
- в связи с денежной и «собственными» нормами процента 214—215, 220—221
- в условиях финансовых кризисов 200
- в XIX в. 300—301
- в настоящее время 301—302
- в будущем 212—213, 362
- в экономической теории 131—133
- в теории Гезелля 343
- в теории Фишера 132—134
- как независимая переменная 238—242
- и государство 156, 212
- и деньги 165—166, 215—217, 227, 291
- и законы против ростовщичества 340—341
- и заработная плата 225—226, 251—257, 261
- и котировка ценных бумаг 143 и 143 (сноска)
- и норма процента 106, 128—129, 134—138, 157, 210—212
- и общественные работы 115
- и политика процента 361—362

- Капитал (продолжение)
и предпочтение ликвидности 162
и промышленный цикл 303—310, 313
и стабильность хозяйственной системы 243—244, 247
и теория Рикардо 183—184
и товарное мерило стоимости 215—216
у Фон-Мизеса, Хайека и Роббинса 184—185
Маршалл о п. э. к. 131—132
Пигу и п. э. к. 182, 267, 271
график предельной эффективности, определение 128
значение г. п. э. к. 137—138, 176
и инвестиции 157, 361
и классическая теория 170
см. также график спроса на инвестиции
убывающая доходность с к. 39, 78, 109, 282, 298
цена предложения капитального имущества 127
- Капитализм, тенденции будущего развития 213, 302, 359—370
- Классическая теория
и занятость 1, 107, 276—277
и меркантилизм 323—324, 329, 338—339
и предельная эффективность капитала 131—133
и снижение денежной заработной платы 248—251
эффективный спрос 31—33
ограниченность к. т. 365
постулаты к. т. 2—21, 33, 297
процент и инвестиции в к. т. 87, 157—158, 167—185, 340—341; 344
- Классическая теория (продолжение)
Гобсон о к. т. 353—354
- Колебания занятости 91—92, 243—247, 300
см. также промышленный цикл
- Количественная теория денег (см. деньги, количественная теория)
- Количество денег (см. деньги, количество)
- Конкуренция
несовершенная 3
и классическая теория 28, 366
степень к. 238
меркантилисты о чрезмерной к. 335—336
- Короткие периоды
колебания, предпочтения ликвидности в к. п. 325
политика заработной платы в к. п. 262—263
потребление и изменения в норме процента в к. п. 87—88
эластичность занятости в к. п. 295
убывающая доходность в к. п. 78, 80, 85, 109, 116, 295, 298, 318
- Корыстные интересы 370
- Краткосрочный кредит
и изменения в единице заработной платы 255
и посреднические расходы 200
краткосрочные векселя и банковская норма процента 198
- Кредит, состояние к. 150
см. также деньги, количество
- Кризисы
финансовые в Европе и Соединенных Штатах 200, 319
и промышленный цикл 303—310

Laissez-faire

- и внешняя торговля 325, 329, 338
- и война 338, 368—369
- и деньги 124, 228
- и занятость 209—212
- и инвестиции 151
- и меркантилизм 338, 339—340
- и политика заработной платы 261

Ликвидность

- природа л. 233—234
- как конечная независимая переменная 239—241
- в безденежном хозяйстве 233
- денег и издержки хранения 226, 230
- и количество денег 189—191, 234 (сноска), 298
- и денежная норма процента 227—228
- и единица заработной платы 225—226
- и «здоровые финансы» 147
- и земельная собственность 234—235
- и индивидуальные сбережения 233—234
- мотив л. и склонность к потреблению 103
- и рост богатства в Индии 327
- побуждение к л. 186—201
- премия за л., определение 218
 - и земельная собственность 234—235
 - и мерило стоимости 230—234
- на деньги 226 (сноска)
- на деньги и другие виды имущества 218—220
- на деньги и теория Гезелля 345

Ликвидность (продолжение)

- предпочтение л., определение 158, 160
- три основных мотива 162
- иная классификация 187
- деловые соображения 187—188
- соображения обращения 162—164, 166, 174
- соображения предосторожности 162—166, 188
- соображения, связанные с доходом 187
- спекулятивные соображения 162—166
- измерение в единицах заработной платы 164
- в долгие периоды 299
 - в XIX в. 301
 - в наше время 302
 - и богатство и в средние века 341
 - и иностранные инвестиции 325—326
 - и норма процента 158—166, 171—173, 199
 - и общественные работы 115
 - и промышленный цикл 303, 306, 319
 - и расчеты на будущее 161
 - и хранение наличности 166
 - и взгляды меркантилистов 331, 334
 - и Локк о проценте 333—334
 - и Рикардо о проценте 183
 - и теория Гезелля 344
 - и «Трактат о деньгах» 165—166
 - график п. л. (см. функция л.)
- функция л., определение 160
- природа ф. л. 190—192, 197
- форма ф. л. 163—164

- Ликвидность** (продолжение)
 функция л. (продолжение)
 и денежная заработная плата 164, 255
 и занятость 241—242
 и количество денег 291
 и количественная теория денег 201
 и финансовые кризисы 200
- Ликвидные капитальные блага**
 (см. капитал, запас)
- Лондонская фондовая биржа**
 151—152
- Маклеры, комиссионное вознаграждение м.** 151
- «Манчестерская система»** 366
- Математика, приложение в экономической теории** 268, 290
- Медведи**
 и норма процента 162—163
 «медвежье настроение» в «Трактате о деньгах» 165—166
- Международная торговля** (см. внешняя торговля)
- Международное разделение труда** 323, 328, 369
- Мерило стоимости, денежное и природа денег и процента** 216—217, 220—223, 229—230
- Меркантилизм** 323—340, 345—346
- Местные власти, их фонды погашения** 95—96
- Монопольные цены** 260, 263
- Мультипликатор** 108—126
 занятости 110, 241, 266
 инвестиций 110, 123, 241
 и количество денег 291
 и стабильность хозяйственной системы 243—245
 предельный м. 121
 в Великобритании 117
 в Соединенных Штатах 117, 122—123
 Кан о м. 108, 110, 114
 Пигу о м. 269
- Накопление в богатом обществе**
 211—212
- Наличность**
 хранение н. п. ликвидность 152—153, 166
 склонность к х. н. 201
 см. также функция ликвидности
 меркантилисты о х. н. 334—335
 см. также деньги
- Наличные ресурсы и действительная занятость** 2
- Налог на сделки с ценными бумагами** 151
 подходящий н. и имущественное неравенство 359—360
 и склонность к потреблению 88—89
 с наследства 88, 359—360
 и денежная заработная плата 256
 на прибыль с капитала 88—89
 и ликвидность 302
- Налоговая политика**
 и политика заработной платы 254
 и склонность к потреблению 88—89
- Население**
 изменения населения в XIX в. 300
 излишек населения и война 368
 изменение численности населения и длительность промышленного цикла 308
 изменение численности населения и запас денег 330 (сноска)
- Наследства, неравенство н.** 360
- Национальный доход З** (сноска), 34—36
 см. также доход
- Недопотребление** 314—316
 в воззрениях меркантилистов 345—346

- Недопотребление (продолжение)
 Гобсон о н. 351—358
 Дуглас о н. 357
 Мандевиль о н. в «Басне о пчелах» 346—349
- «Нейтральная норма процента» 175
 см. также норма процента
- Неоклассическая школа 169
- Неопределенность
 и вероятность 140 (сноска)
 и расчеты на будущее 140
 н. будущего и норма процента 138 (сноска) 210—211
 н. будущего и склонность к потреблению 88
- Непосредственные издержки производства
 определение 50
 и издержки использования 65—67
 и количественная теория денег 298
 предельные н. и. п. и издержки на заработную плату 265—266, 292, 295
 и изменения денежной заработной платы 253, 258
 и функция занятости 276
 средние н. и. п. 65
 «Теория безработицы» Пигу 265, 267, 269
- Непредвиденные потери 281
 определение 54
 и чистый доход 54—56, 86—90
- Непроданные товары (см. запасы, излишние и капитал, ликвидный)
- Нестатическая хозяйственная система 94, 138, 286
- Неуверенность
 и количественная теория денег 201
 и кризисы 306
 и предпочтение ликвидности 160, 174, 193
- Неуверенность (продолжение)
 и эластичность замены денег 224
- «Новый курс»
 и предпринимательство 154
 и товарные запасы 322
- «Норма дохода сверх издержек» у Ирвинга Фишера 132—133
- Норма процента
 определение 159, 214
 свойства 214—237
 общая теория процента 157—166
 «естественная» 175, 236—237
 у Викселя 175 (сноска) 236
 «нейтральная» 175 (сноска) определение 236—237
 «оптимальная», определение 237
 современная 301—302
 «чистая» 65, 137, 174, 200, 213
 в богатом обществе 30, 211—213
 в XIX в. 300—301
 как независимая переменная 238—242
 как психологический и условный феномен 194—196
 по долгосрочным кредитам и ликвидность 194
 по краткосрочным кредитам и денежная политика 195, 200—201
 и будущая политика 362—363
 и внешняя торговля 329, 338
 и денежная заработная плата 250—256, 259—260
 и денежная политика 195—201
 и законы о ростовщичестве 340—342
 и занятость 281, 283
 и золотодобыча 125
 и издержки использования 65, 67
 и изменения в ценности денег 134—135

- Норма процента (продолжение)
 и индивидуальные сбережения 202—203
 и количество денег 76, 159—160, 163—166, 189—201, 290—291, 299—302
 и котировка акций 143 (сноска)
 и ликвидность 189—201
 и накопление 211—212, 325—327, 339
 и общественные работы 114—115
 и политика заработной платы 257
 и предельная эффективность капитала 27, 128—129, 135, 137—138
 и промышленный цикл 305—306, 310—319
 и процессы производства 206—209
 и склонность к потреблению 87—89, 105—107
 и состояние уверенности 141
 и стабильность хозяйственной системы 242—246
 и финансовые кризисы 200
 и хранение наличности 166
 комплекс норм процента 27, 129 (сноска), 135, 159 (сноска), 160—161, 197—198
 препятствия к снижению н. п. 194, 199—201, 302
 «собственные» нормы процента товаров 214—224, 228, 229, 234
 товарные нормы процента (см. «собственные» нормы процента)
 в классической теории 87, 157—158, 167—185, 340—341
 и теория Гобсона 355, 356—357
 Гезель о н. п. 343—345
 Гезель о товарных нормах процента 343
 Карвер о н. п. 168
- Норма процента (продолжение)
 Кассель о н. п. 167—168
 Локк о н. п. 332—334
 Маршалло н. п. 167, 178, 182
 Меркантилисты о н. п. 330—334, 337
 фон-Мезес о н. п. 184
 Пигу о н. п. 178, 181—182, 268, 271
 Рикардо о н. п. 182—184
 Роббинс о н. п. 184
 Робертсон о н. п. 172 (сноска), 178 (сноска)
 Тауссиг о н. п. 168
 Флакс о н. п. 168
 Хайек о н. п. 184
- Норма скидки на время, изменения в ней 87—88
 Нормальная прибыль 69
 в «Трактате о деньгах» 74
 Нормальные издержки производства 68
 Нью-йоркский рынок инвестиций 150—152, 152 (сноска), 165
- Оборотный капитал (см. капитал, оборотный)
 Общественные работы 111—112, 114, 122
 Овердрафт 188
 Ожидание
 Карвер об о. 168
 Кассель об о. 167—168
 Пигу об о. 180—182
 «Окольные» методы производства 202, 206—207
- Оптимизм
 и классическая теория 32
 и промышленный цикл 306
 и экономическая активность 153
- Открытая хозяйственная система
 и классическая теория заработной платы 10
 и мультипликатор 115
 и политика заработной платы 262, 294
 и снижение заработной платы 254

- Переменные, зависимые и независимые в общей теории 238—240
- Период производства 73, 206—207, 280
- Перспективная выгода с капитала и индивидуальные сбережения 202—204
см. также выгода, перспективная
- Пирамиды, строительство п. 124, 126, 212
- Политическое доверие и снижение денежной заработной платы 255
- Полная занятость (см. занятость, полная)
- Полезность денег 224
заработной платы 3
предельная полезность заработной платы 246
капитала 130
капитала у Маршалла 131—132
- Потери непредвиденные 54—56, 281
- Потребление, определение 59
в общей теории 26, 241, 242—245
в связи со сбережениями и инвестициями 59—62, 71, 79
недостаточное (см. недопотребление)
и «здоровые финансы» 98—101
и изменение денежной заработной платы 252—254
и «новый курс» 322
и норма процента 158
и определение дохода Робертсоном 75
и природа капитала 206—209
и природа сбережения 20, 61—62, 202—205
и промышленный цикл 317, 320, 322
и склонность к потреблению 83—84, 86, 90, 92
- Потребление (продолжение)
склонность к п. в XIX в. 300
и будущая политика 360, 362
и денежная заработная плата 232, 251, 253—254
и занятость 202—203
и занятость в богатом обществе 30, 211—212
и классическая теория процента 170, 176
и норма процента 87—88, 170, 176
и подоходный налог 88—89, 360
и промышленный цикл 303—304, 309—311, 314—319
и функция занятости 274
у Гобсона 357
у Пигу 271
предельная склонность к п., определение 110
общее рассмотрение 108—126
и мультипликатор 110
и стабильность хозяйственной системы 241, 242—245
и снижение денежной заработной платы 252—253
в богатом обществе 30, 338
Гобсон о п. 354—356
Пигу о п. 266
- Потребительские товары, период производства п. т. 280
- Потери случайные (см. непредвиденные потери)
- Правительство (см. государство)
- Предельная производительность теория заработной платы, основанная на предельной производительности, в оценке Маршалла 132 (сноска)

- Предельная производительность (продолжение)
- Предельная склонность к потреблению (см. потребление, предельная склонность)
- Предельная тяжесть труда (см. труд)
- Предельная эффективность капитала (см. капитал)
- Предельные издержки (см. издержки, предельные)
- Предложение
 место п. и спроса в экономической теории 285—287
 обычная кривая предложения 274
 отношение о. к. п. к функции совокупного предложения 41—42
 предложение труда (см. труд)
 цена предложения (см. цена)
 функция совокупного предложения, определение 24, 28
 выбор измерителей 40 (сноска)
 для отдельных отраслей промышленности 52 (сноска), 110—111, 165, 239
 для промышленности в целом 52 (сноска)
 как обратная функции занятости 83, 273—274
 и обычная кривая предложения 41—42
 эластичность п. (см. производство, эластичность)
- Предосторожность, соображения предосторожности, относящиеся к ликвидности (см. ликвидность, предпочтение)
- Предприниматели
 и будущая политика 363—364
 и нулевая норма процента 209—210
- Предприниматели (продолжение)
 и определение предельных издержек на заработную плату 266 (сноска)
 и полная занятость 283
 и производство денег 223
 и снижение денежной заработной платы 252—253, 255
 и фондовая биржа 142—143, 306 (сноска)
 и эластичность занятости 248—249
 доход п. (см. доход)
- Предпринимательство
 будущее п. 213, 360—361
 отличие от спекуляции 150—151
 психология п. 142—143, 153—155
- Прибыль
 валовая предпринимателя (см. доход предпринимателя)
 нормальная в связи с ценой предложения применительно к долгим и коротким периодам 65
 нормальная в «Трактате о деньгах» 74
 чистая предпринимателя, определение 54
 общее рассмотрение, 53—54, 56, 86
 и издержки использования 65—67
 см. также доход, чистый предпринимателя
 и функция занятости 276, 282—283
 и чрезмерное сбережение в освещении Гобсона 356—357
 стремление к получению п. и накопление 325
- Продукция
 ценность п., приравнение к доходу 61
 цена предложения 292, 318
 см. также доход

- Производительность капитала
и выгода с капитала 205—
207
и предельная эффектив-
ность капитала 129—133
- Производство
объем п. в целом 16, 41, 64
его место в экономичес-
кой теории 286—287
объем п., в связи со сбере-
жением и инвестициями
74—75
и единица заработной
платы 261
и государственный контр-
оль 365
и изменения в количес-
тве денег 291
и подлинная инфляция
296
и полная занятость 283
и промышленный цикл
315—316, 318—319,
322—323
и спрос на деньги 188
обычная кривая пред-
ложения и о. п. 274
предел, устанавливаем-
ый нормой процен-
та 221, убывающая
доходность при уве-
личении о. п. 85,
293, 295, 318
период производства 73,
206—209
определение 280
стабильность денежных из-
держек 230—231
факторы производства
меркантилисты о день-
гах как ф. п. 331
труд как единственный
ф. п. 205—207
эластичность производ-
ства, предварительное
определение 222—223
определение 275
и количественная тео-
рия денег 292—293,
297—299
- Производство (продолжение)
и свойства денег 222—
223, 227—229, 232
и функция занятости
275—278
- Промышленность в целом
место в экономической тео-
рии 286
и функция занятости 273, 278
график спроса на продук-
цию п. в ц. 249—251
- Промышленный цикл
и заработная плата 294
и непредвиденные измене-
ния 119
и потребление 91—92
теория п. ц. 243, 303—322
Пигу о п. ц. 271—272
- Протекционизм 324
- Профессиональные союзы 14, 15,
259, 294
- Процент (см. норма процента)
- Проценты сложные 155
- Психологические факторы
основные 239
и стабильность хозяйствен-
ной системы 243—247
- Психология
предпринимательства
142—143, 153—155
массовая п. и инвесторы
146—147, 150—151,
164—165, 307
- Рабочее правительство и пред-
принимательство 154
- Равновесие длительное и цена
предложения 65—67
применительно к долгому
периоду и норма про-
цента 172, 182—183
стационарное, его место
в экономической теории
286
в связи с ожидаемыми до-
ходами от денег и раз-
личных видов капиталъ-
ного имущества 219
и банковская норма про-
центов 329
и занятость 242

- Равновесие (продолжение)
и норма процента 209—212, 236—237
и подвижные валютные курсы 262
и полная занятость 282—284
и цены 62
и эластичность занятости 280—281
деньги и норма процента в связи с р. 191—193
- Разделение труда международное 323, 328, 369
- Рантье и полная занятость 283
и снижение денежной заработной платы 253—254
будущее р. 213, 362—363
- Расходы за счет займов 123—125, 322 см. также государство и инвестиции
- Расчеты на будущее 43—48, 139—156, 286—287
расчеты на близкое будущее 43—44, 47—48, 139
расчеты на отдаленное будущее 43—44, 48, 139—156, 238—239
в связи с нынешним и будущим потреблением 202
и денежная заработная плата 66 (сноска), 231, 254—257, 294
и изменения в оценке отношения между настоящим и будущим уровнем дохода 89
и количество денег 291
и ликвидность 190—191, 193—194, 198
и перспективная выгода 128, 139, 239
и продуктивность капитала 131
и промышленный цикл 305, 310—312, 317
ожидание изменения в ценности денег и объем производства 133—134, 230—232
- Расчеты на будущее (продолжение)
Реальная заработная плата (см. заработная плата)
Реальный доход (см. доход)
«Регулируемые» цены 260, 263
Редкость
капитала и выгода 205—207
и производительность капитала 206
- Резервы производительного и потребительного капитала 219
- Рента, сравнение с процентом у Локка 333
- Рентные факторы
и деньги 223—224
и эластичность занятости 281
- Риск
три вида р. 136—137
заимодавца 136—137, 200, 302
предпринимателя 136—137
в наши дни 302
и будущее капитализма 213, 362
и накопление 337, 341
и неравенство доходов 359
и низкая норма процента 200
издержки на р. 65
органы, регулирующие денежное обращение и долговые обязательства разной степени р. 198
премия за р. и премия за ликвидность 233—234
- Ростовщичество, законы против р. 235, 330, 340—342
- Руководство предприятием, отделенное от собственности 142, 145
- Сбережения
определение 59
общее рассмотрение 59—62

- Сбережения (продолжение)
- общая сумма 77, 105—106
 - Маршалл об о. с. с. 169—170, 178—180
 - вынужденные 76—78, 175, 285, 319
 - индивидуальные, их природа 18, 20, 61—62, 202—205
 - отрицательные (иначе тра-та сбережений) 79
 - и нулевая норма про-центов 209—210
 - помощь безработным и о. с. 104
 - чистые 57, 59, 61
 - чрезмерные в освещении Гобсона 352—357
 - и инвестиции 59—62, 71—82, 175—177, 318
 - в классической теории 169—171
 - и потребление 209—210, 241
 - и теория промышлен-ного цикла Джевонса 320
 - и эластичность занято-сти 280
 - будущее с. 359—360, 362—363
 - депозиты, связанные с с. 187
 - накопленные с. и ликвид-ность 186
 - склонность к с., хрони-ческая тенденция 337
 - и норма процента 157, 170, 175, 209—212
 - и склонность к потреб-лению 62
 - и теория Гобсона 354—355
 - см. также потребление, склонность к п.
 - в воззрениях меркантилис-тов 345—346
 - в «Трактате о деньгах» 58
 - Гобсон о с. 351—358
 - Мальтус о с. 349—350
 - МанDEVиль о с. 347—349
 - Смит о с. 341
 - Сельское хозяйство и промышлен-ный цикл 304, 319—321
 - Склонность к потреблению
 - определение 84
 - место в общей теории 26—30, 238, 239, 242
 - объективные факторы 83—101
 - субъективные факторы 102—107
 - и накопление 325, 327, 360, 362
 - и непредвиденные измене-ния ценности капитала 86—87
 - и склонность к сбереже-нию 62 - Скорость обращения денег по отношению к доходам (см. деньги, скорость обращения по отноше-нию к доходам)
 - Случайные потери и изменения в занятости 281
 - Собственные нормы процента (см. норма процента, «соб-ственные» н. п.)
 - Собственность и руководство, от-деление с. от руковод-ства 142, 145
 - Содержание средств производ-ства и издержки исполь-зования 63, 66—67
 - Соединенные Штаты
 - безработица в 1932 г. 7
 - бум в 1928—1929 гг. 313, 317
 - единообразие обществен-ного мнения 150—151, 165
 - занятость и норма процен-та 211
 - интервенция на фондовом рынке 189
 - мультипликатор 117, 123
 - «новый курс» и восстано-вление 322
 - расширение основного ка-питала и амортизацион-ные отчисления в 1924—1929 гг. 94

- Соединенные Штаты (продолжение)
 склонность к потреблению и фондовый рынок 309
 финансовый кризис 1932 г. 200
 фондовый рынок 151—152, 165
- Социализированное общество, политика заработной платы 259
- Социализм 365
- Спекулянты профессиональные 146—156, 306
- Спекулятивные соображения и ликвидность (см. ликвидность, предпочтение)
- Спекуляция 146—156
 отличие от предпринимательства 150—151
 в Великобритании 151—152
 в Соединенных Штатах 150—152, 313
- Спрос
 совокупный 99, 118, 249, 271
 эффективный, определение 24, 52
 принцип э. с. 22—33 и график спроса 250
 в богатом обществе 30, 211—212
 применительно к долгому периоду 299
 и доход 52
 и занятость 251—252
 и издержки использования 66—67 (сноска)
 и индивидуальные сбережения 203—205
 и предприниматели 367—368
 и процесс производства 207
 и расчеты на будущее 139
 и стабильность хозяйственной системы 244—245
 и финансовая осторожность 95
 и функция занятости 273—284
- Спрос (продолжение)
 и цены 201, 287—298
 график спроса и допущения классической школы 249—251, 274
 график спроса на труд в классической теории 4
 кривая спроса (см. график спроса) реальная функция спроса на труд (см. труд, функция реального спроса Пигу)
 функция совокупного спроса 24, 31, 37, 52, 74, 83
 эластичность спроса 298
 в воззрениях меркантилистов 345—346
 в классической экономической теории 24—25, 31—33
 в «Трактате о деньгах» 74—75
 в теории Хоутри 73
 Мальтус о с. 31, 349—351
- Стабильность хозяйственной системы
 и политика заработной платы 261—264
 и цены 62, 232, 242—246, 262—263, 281—287
 условия с. 62, 242—248
- Стационарное равновесие, его место в экономической теории 286
- Стационарное состояние
 и расчет перспективной выгоды 131, 137—138
 и функция ликвидности 201
 подобие стационарного состояния 212—213
- Стационарное хозяйство, износ в с. х. 93
- Стремление к лучшему (как стимул, побуждающий воздержаться от потребления) 102—103
 см. также потребление, склонность к п.

- Строительные товарищества 96
- Теория стоимости 285—286
- Товарная биржа 152 (сноска)
- Товарная норма процента (см. норма процента)
- Товары рабочего потребления издержки хранения т. р. п. 232
в «Теории безработицы» Пигу 265—272
- Торговые ограничения 328—329
- Торговый баланс 115, 254, 323, 325—328
и будущая политика 369
и изменения в денежной заработной плате 254
и меркантилизм 323, 325—329, 337—338
- «Трактат о вероятности» 140 (сноска)
- «Трактат о деньгах» 143 (сноска)
вопрос о природе денег в «Т. о д.» 159 (сноска), 187
естественная норма процента в «Т. о д.» 236—237
и излишние запасы 68
и период производства 280
«медвежье настроение» и «позиция быков-медведей» в «Т. о д.» 161, 165—166
промышленный цикл в «Т. о д.» 46, 119, 309 (сноска)
сбережения и инвестиции в «Т. о д.» 58, 71, 73—75
- Трата сбережений 79
см. также сбережения, отрицательные
- Тред-юнионы (см. профессиональные союзы)
- Труд
как единственный фактор производства 205—207
и будущее процента 362
и производство денег 222—224
- Труд (продолжение)
единица труда 38—39, 85, 109, 275
международное разделение труда 323, 328, 369
предельный продукт труда 3, 80, 249
предложение т. и промышленный цикл 316
предложение т. не является функцией одной лишь реальной заработной платы 6.
тягость т. 3—4, 123, 238
предельная тягость т. 3, 27, 123, 277, 284
функция реального спроса на труд Пигу 265—266, 268, 270—272
эластичность спроса на т. 249—251
- Тягость труда (см. труд)
- Убывающая доходность
в короткие периоды 78, 80, 85, 109, 116, 282, 295, 298, 318
и единица заработной платы 39, 292
- Уверенность
и общественные работы 115
и промышленный цикл 307
и теория Гобсона 356
состояние у. 140—141, 153, 241
в XIX в. 300
- «Узкие места» 293, 313
- Уолл-стрит 151—152, 165
- Уровень жизни и потребление 91—92, 209—210, 253—254
- Урожай и промышленный цикл 319—320
- Условность
и котировки на фондовой бирже 143—145
и норма процента 196
- Устарение 155
- Учетная ставка (или скидка на дисконт) 127, 216

- Факториальные издержки** 22, 50, 63
 предельные 52, 64, 66—67, 265—266
 средние 66
- Федеральная резервная система** 317—318
- Финансовая осторожность** 95—96, 99, 103—104
 и восстановление в Соединенных Штатах 94—95, 123
 и ликвидность 147
 см. также добавочные издержки
- Фондовая биржа** 71, 142—156, 191
 и промышленный цикл 306, 309—310
- Фонды погашения** 89, 94—96
- Фрикционная безработица** (см. безработица, фрикционная)
- Фритредерство** 323—324, 340
 Гобсон о ф. 355
- Цена предложения**
 длительная 65
 совокупная, определение 24
 и издержки использования 24 (сноска), 52 (сноска), 64
 и потребление 29, 92
 инвестиций 127—128, 139, 241
 капитального имущества, нормальная и соответствующая равновесию 220
 применительно к коротким периодам 64—65, 318
 и издержки использования 52 (сноска), 64—65, 69
- Ценность денежной единицы, риск изменений** 136
- Ценные бумаги и фондовая биржа** 143 (сноска), 309
 котировка ц. б. 88, 191—192, 198
- Цены монопольные** 260, 263
 регулируемые 260, 263
- по контрактам с будущей и немедленной поставкой 214—216
- и изменения в денежной заработной плате 11, 232, 246, 253—255, 257, 261—264, 299—302
- и изменение занятости 165, 242, 246
- и количественная теория денег 201, 297—298
- и общественные работы 112
- и полная занятость 114, 282—284
- и промышленный цикл 318—319, 320
- соотношение цен между экспортными и импортными товарами 254, 262, 324
- уровень цен 62, 232, 242—246, 262—263, 381—382
 критика понятия у. ц. 34, 36—37, 41
 за длительный период и политика стабилизации заработной платы 262—263
 и «естественная» норма процента 236
- стабильность 62, 232, 242—246, 262—263, 281—282
- теория ц. 285—302
- эластичность ц. в ответ на изменения количества денег 289, 298
- эластичность изменения ожидаемых цен в ответ на изменение эффективного спроса, определенные 277—278
- Центральный банк** 198, 229
 см. также банки и денежная политика
- Цикл промышленный** (см. промышленный цикл)
- Циклические колебания и нулевая норма процента** 209—210

- Чистые инвестиции** (см. инвестиции, чистые)
Чистые сбережения (см. сбережения, чистые)
Чистый доход (см. доход, чистый)
Чрезмерные инвестиции 310—314, 357
Чрезмерные сбережения в освещении Гобсона 352—357
Школы экономической мысли о промышленных циклах 314—319
Эвклидова геометрия, сравнение классических экономистов с приверженцами э. г. 15
Экономисты-классики 1 (сноска)
Экономическая теория, ее разделы 285—287
Эластичность денежной заработной платы (см. заработная плата, денежная)
Эластичность замены (см. замена)
Эластичность замены денег (см. деньги)
Эластичность занятости (см. занятость)
Эластичность производства (см. производство (эластичность объема п.))
Эластичность производства денег (см. деньги)
Эластичность эффективного спроса (см. спрос, эффективный)
Эффективность и длительность производственного процесса 206—209
Эффективность предельная капитала (см. капитал, предельная эффективность)
Эффективный спрос (см. спрос, эффективный)
Южный полюс, экспедиция на ю. п., аналогия 154

СО Д Е Р Ж А Н И Е

<i>Вступительная статья</i>	V
<i>От переводчика</i>	L

КНИГА ПЕРВАЯ

ВВЕДЕНИЕ

<i>Глава 1. Общая теория</i>	1
<i>Глава 2. Постулаты классической экономической теории</i>	2
<i>Глава 3. Принцип эффективного спроса</i>	22

КНИГА ВТОРАЯ

ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПОНЯТИЯ

<i>Глава 4. Выбор измерителей</i>	34
<i>Глава 5. Расчеты на будущее как фактор, определяющий продукцию и занятость</i>	43
<i>Глава 6. Предельная доход, сбережения и инвестиции</i>	49
I. Доход	49
II. Сбережение и инвестиция	59
<i>Приложение к главе 6. Об издержках использования</i>	63
<i>Глава 7. Значение сбережений и инвестиций. Дальнейшее рассмотрение</i>	71

КНИГА ТРЕТЬЯ

СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ

<i>Глава 8. Склонность к потреблению: 1) Объективные факторы.</i>	83
<i>Глава 9. Склонность к потреблению: 2) Субъективные факторы.</i>	102
<i>Глава 10. Предельная склонность к потреблению и мультипликатор</i>	108

КНИГА ЧЕТВЕРТАЯ

ПОБУЖДЕНИЕ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ

<i>Глава 11. Предельная эффективность капитала</i>	127
<i>Глава 12. Состояние расчетов на отдаленное будущее.</i>	139
<i>Глава 13. Общая теория процента</i>	157
<i>Глава 14. Классическая теория процента</i>	167
<i>Приложение к главе 14. О норме процента в «началах экономической науки» Маршалла, «началах политической экономии» Рикардо и у других авторов</i>	178

<i>Глава 15.</i> Психологические и деловые мотивы побуждения к ликвидности	186
<i>Глава 16.</i> Некоторые замечания о природе капитала	202
<i>Глава 17.</i> Существенные свойства процента и денег	214
<i>Глава 18.</i> Резюме общей теории занятости	238

КНИГА ПЯТАЯ

ДЕНЕЖНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ЦЕНЫ

<i>Глава 19.</i> Изменения в денежной заработной плате	248
<i>Приложение к главе 19.</i> О «Теории безработицы» проф. Пигу . .	265
<i>Глава 20.</i> Функция занятости	273
<i>Глава 21.</i> Теория цен	285

КНИГА ШЕСТАЯ

КРАТКИЕ ЗАМЕТКИ В СВЯЗИ С ОБЩЕЙ ТЕОРИЕЙ

<i>Глава 22.</i> Заметки о промышленном цикле	303
<i>Глава 23.</i> Заметки о меркантилизме, законах против ростовщичества, деньгах, оплаченных марочным сбором, и теориях недопотребления	323
<i>Глава 24.</i> Заключительные замечания о социальной философии, к которой может повести общая теория	359
Именной и предметный указатель	371

Редактор *Г. Мовшович*
Технический редактор *А. Никифорова*
Корректоры *Н. Булгаков* и *О. Шмелев*

*

Сдано в производство 7/VII 1948 г.
Подписано к печати 29/XI 1948 г.
А-10887. Печ. л. 28¹/₄ Уч.-издат. 24,9.
Формат 82×108¹/₃₂. Издат. № ⁸/₈₁.
Цена 23 руб. Зак. № 8168.

*

Первая Образцовая тип. имени А. А. Жданова
треста «Полиграфкнига» Огиза при Совете
Министров СССР. Москва, Валовая, 28.

