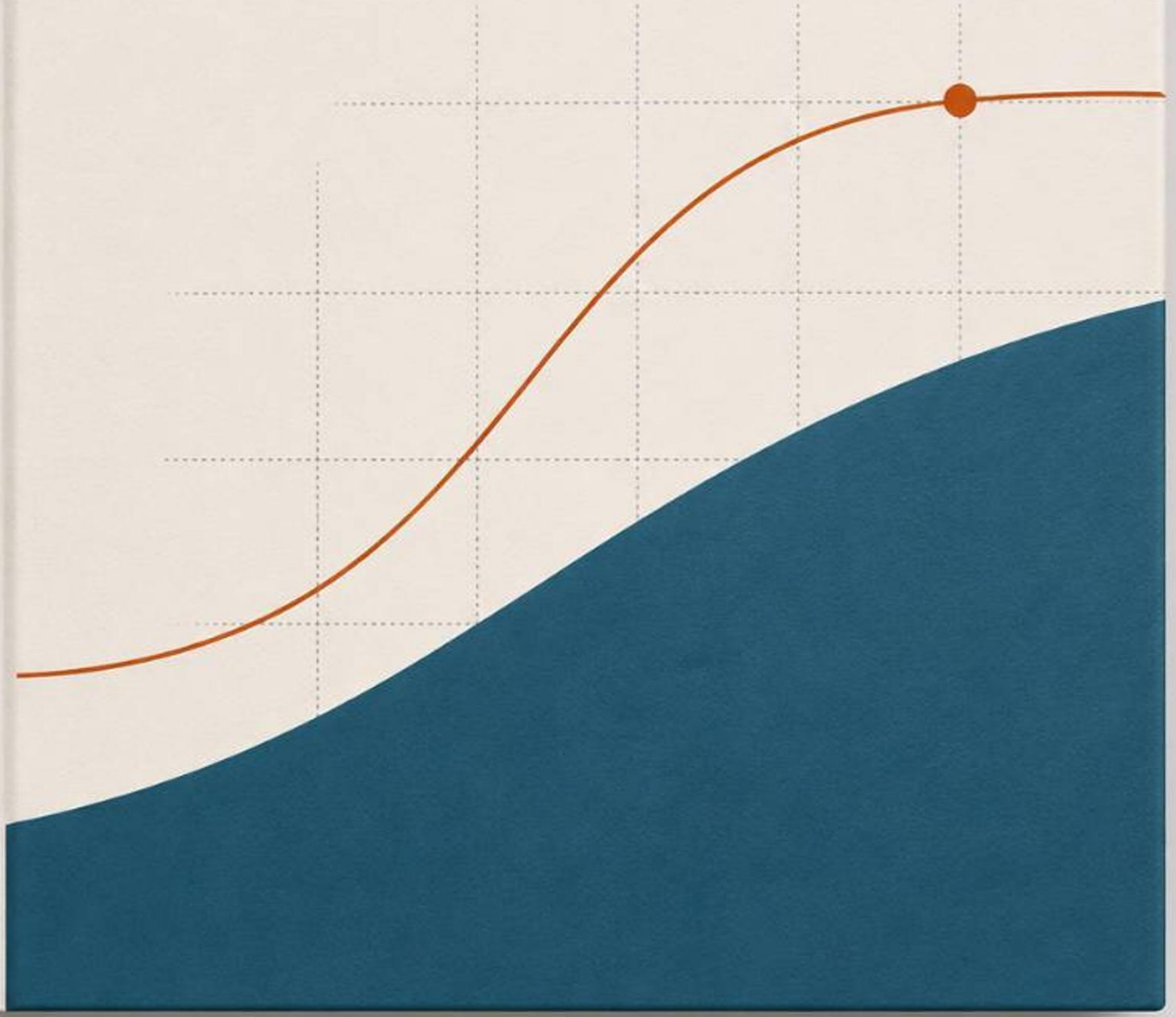
Леон Вейнс

Общая теория занятости, процента и денег



Леон Вейнс

Общая теория занятости, процента и денег

«Автор»
2026

Вейнс Л.

Общая теория занятости, процента и денег / Л. Вейнс — «Автор», 2026

Заводы стоят. Люди хотят работать. Почему рынок не исправляет это сам?С этого неудобного вопроса начинается разговор, после которого привычные советы об экономике уже не звучат убедительно. Кейнс разбирает, почему сбережения не обязательно превращаются в инвестиции, как ожидания управляют решениями бизнеса и откуда берётся безработица, которую нельзя объяснить ленью.«Общая теория занятости, процента и денег» потребует внимания. Зато вы доберётесь до самих аргументов, на которых строятся споры о ставках, государственных расходах и выходе из кризиса. Берите, если устали выбирать, какому эксперту верить, и хотите самостоятельно разбираться в их доводах.

© Вейнс Л., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Часть 1. Введение 5
Часть 2. Определения и понятия 20
Часть 3. Склонность к потреблению 45
Конец ознакомительного фрагмента. 51

Леон Вейнс
Общая теория занятости, процента и денег

Часть 1. Введение

Глава 1.
Общие замечания

В этой книге я сопоставляю свои аргументы и выводы с проблемами, связанными с классической теорией. Как в теоретическом, так и в практическом плане классическая теория на протяжении целого столетия доминировала в экономической мысли правящего класса и академических кругов, и я сам вырос под влиянием этой традиции. Далее я докажу: предпосылки классической теории применимы лишь к одному особому случаю, но не к общей ситуации; ситуация, предполагаемая классической теорией, представляет собой предельный случай возможных положений равновесия, причём особенности этого частного случая как раз не присущи реальному экономическому обществу. В результате, когда мы применяем её к реальному опыту, её поучительный эффект оказывается вводящим в заблуждение и вредным.

Глава 2.
Предпосылки классической экономики

В большинстве трудов, посвящённых обсуждению стоимости и производства, рассматриваются в основном два вопроса: во-первых, как распределить заданный объём трудовых ресурсов между различными видами использования, и, во-вторых, как определяются относительная доходность различных ресурсов и относительная стоимость продуктов при условии, что объём трудовых ресурсов является фиксированным.

Точно так же вопрос о количестве доступных ресурсов — например, о численности трудоспособного населения, об изобилии или скудности природных богатств (natural wealth), о масштабах накопления капитала — обычно излагается лишь описательным образом. Однако в отношении того, чем определяется фактическая численность занятых среди доступных ресурсов, практически почти нет теоретических объяснений. Было бы, конечно, нелепо утверждать, что подобные теории вообще не исследуются. Ведь многие занимаются обсуждением колебаний уровня занятости, а при обсуждении этих колебаний естественным образом затрагивается и данная теория. Это не означает, что данный вопрос игнорируется; я имею в виду, что основные теории, касающиеся этого вопроса, всегда считались слишком простыми и очевидными, и, в лучшем случае, достаточно было лишь упомянуть о них вскользь.

1

Теория занятости в классической экономике — которая, казалось бы, проста и понятна — на мой взгляд, на самом деле основана на двух основных предпосылках, хотя эти две предпосылки и не обсуждались. Эти две предпосылки следующие:

1. Заработная плата равна предельному продукту труда.

То есть заработная плата одного работника равна чистой потере стоимости, вызванной сокращением числа занятых на одного человека (под «чистой потерей» понимается часть, оставшаяся после вычета других затрат, которые удалось избежать благодаря снижению объема производства). Если рынок и конкуренция несовершенны, то заработная плата не равна предельному продукту труда, но в таком случае это по-прежнему соответствует принципу.

2. При неизменном объеме занятости полезность заработной платы точно равна предельной отрицательной полезности данного объема занятости.

То есть реальная заработная плата каждого занятого (по его собственной оценке) как раз достаточна для того, чтобы побудить фактически занятых людей продолжать работать.

Подобно тому, как первое предположение имеет исключения из-за несовершенства конкуренции, второе уравнение также не обязательно применимо ко всем работникам, если организовать людей, способных работать. Под отрицательной полезностью здесь понимаются все причины, из-за которых отдельные лица или группы предпочитают не работать и не согласны получать заработную плату ниже определенного минимального уровня полезности.

Второе предположение не противоречит так называемой «фрикционной» безработице. Ведь при применении этого предположения к реальной жизни всегда следует учитывать, что адаптация не может быть идеальной, а значит, полная занятость не может быть постоянной. Например: либо из-за ошибок в оценках, либо из-за перебоев в спросе возникает временный дисбаланс в относительных объемах различных специализированных ресурсов; либо из-за множества непредвиденных изменений возникают временные задержки, либо из-за перехода из одной отрасли в другую требуется определенное время, поэтому в динамичном обществе всегда есть часть ресурсов, которая временно не занята в процессе смены профессии; все это может привести к безработице; помимо «фрикционной» безработицы существует также «добровольная» безработица, которая также не противоречит второму допущению.

Так называемая «добровольная» безработица возникает из-за того, что по разным причинам — законодательства, общественных обычаев, коллективных переговоров о ценах, медленной адаптации к изменениям, упрямства и т. д. — рабочий отказывается или не желает принимать в качестве заработной платы стоимость продукции, соответствующую его предельной производительности, что приводит к безработице. Однако эти две категории — «фрикционная» и «добровольная» — охватывают все виды безработицы. Классическая теория не допускает существования третьей категории, а именно «вынужденной» безработицы, о которой я расскажу ниже.

Сторонники классической теории используют эти два допущения для определения объема ресурсов занятости; об исключениях и поправках к ним уже говорилось выше. Первое допущение формирует таблицу спроса на рабочую силу, второе — таблицу предложения рабочей силы, а объем занятости определяется точкой, в которой полезность предельного продукта равна отрицательной полезности предельной занятости.

Согласно этому выводу, существует только четыре способа увеличить число занятых:

(1) Усовершенствование институтов и проявление дальновидности, что позволяет сократить «фрикционную» безработицу.

(2) Снижение предельной отрицательной полезности труда, что приводит к сокращению «добровольной» безработицы; это можно выразить как увеличение реальной заработной платы, которую необходимо предложить за найм одного работника.

(3) Повышение предельной производительности труда в отраслях, производящих «заработную продукцию» (wage-goods). (Термин «заработная продукция» был введен профессором Пигоу и удобен в применении. Полезность денежной заработной платы определяется ценой «заработной продукции».)

(4) Обеспечить, чтобы рост цен на незаработные товары превышал рост цен на заработные товары; одновременно переориентировать расходы работников, не получающих заработную плату, с заработных товаров на незаработные товары.

Насколько мне известно, вышеизложенное представляет собой основное содержание книги профессора Пигоу «Теория безработицы» — этой книги, ставшей единственным сохранившимся подробным изложением классической теории занятости.

2

Могут ли две категории безработицы, предусмотренные классической теорией, охватить все проявления безработицы? На самом деле всегда существует часть людей, которые, хотя и готовы работать за текущую заработную плату, тем не менее остаются без работы. Как правило, при наличии такого спроса количество занятых при текущем уровне заработной платы

увеличивается. Классическая теория считает, что это согласуется с её исходными предпосылками. Дело в том, что при текущем уровне денежной заработной платы предложение рабочей силы, хотя и может превышать спрос на неё, возникает из-за открытых или тайных соглашений между работниками, которые не желают работать за более низкую заработную плату; как только работники будут готовы снизить свои требования к денежной заработной плате, уровень занятости естественным образом возрастёт. Поэтому такая безработица, на первый взгляд кажущаяся «недобровольной», на самом деле таковой не является и должна быть отнесена к категории «добровольной» безработицы, вызванной такими причинами, как коллективные переговоры.

Это наводит меня на два замечания: во-первых, вопрос о реальном отношении рабочих к реальной и денежной заработной плате теоретически не имеет большого значения, но второе замечание очень важно.

Давайте на время предположим: работники действительно не готовы работать за более низкую денежную заработную плату, и когда текущая денежная заработная плата снижается, это действительно вызывает такие явления, как забастовки, в результате чего часть нынешних работников уходит с рынка труда. Но можно ли на этом основании сделать вывод, что текущий уровень реальной заработной платы действительно является точным показателем отрицательной полезности рабочей силы? Это не обязательно так. Поскольку снижение текущей денежной заработной платы, безусловно, может привести к тому, что часть заработной платы, которую можно приобрести за нею, уменьшится по сравнению с прежним, но при этом само явление больше не будет возникать.

Иными словами, возможно, в определённых пределах работники требуют лишь минимального уровня денежной заработной платы, а не минимального уровня реальной заработной платы. Классическая теория всегда неявно предполагала, что это не влияет на их теорию, но на самом деле это не так. Ведь если предположить, что функция предложения рабочей силы не зависит исключительно от начальной заработной платы, то их аргументация полностью рушится, а фактический объем занятости становится крайне неопределенным. Классическая теория, по-видимому, не осознает: если предложение рабочей силы не является исключительно функцией реальной заработной платы, то их кривая предложения рабочей силы будет изменяться при каждом изменении цен. Таким образом, их метод тесно связан с их весьма специфическими допущениями и не может быть рассмотрен в рамках общей теории.

Повседневный опыт также однозначно показывает нам: в определённых пределах рабочие требуют установления именно денежной, а не реальной заработной платы, и это не просто одна из возможностей, а общее правило. Хотя рабочие часто сопротивляются снижению денежной заработной платы, они не отказываются работать при каждом повышении цен на товары, на которые расходуется заработная плата. Кто-то скажет, что если рабочие сопротивляются только снижению денежной заработной платы, но не снижению реальной, то это действительно противоречит логике. Позже мы приведем доводы, что это не так нелогично, как кажется на первый взгляд; и, к счастью, так и есть. Однако независимо от того, логично это или нет, опыт показывает, что фактическое поведение рабочих действительно таково.

Кроме того, утверждение о том, что безработица, возникающая в условиях экономического спада, вызвана нежеланием рабочих снижать денежную заработную плату, явно не вполне соответствует действительности; трудно поверить в то, что причиной безработицы в США в 1932 году было то, что рабочие настаивали на отказе от снижения денежной заработной платы или требовали уровня реальной заработной платы, превышающего производственные возможности экономической системы. Иногда уровень занятости подвержен значительным колебаниям, в то время как производительность труда или минимальные требования рабочих, выраженные в натуральной форме, не претерпевают заметных колебаний; в период экономического спада рабочие не проявляют большей упрямости, чем в период процветания,

— далеко не так; материальная производительность труда также не снижается в период спада. Факты, полученные на основе этого опыта, уже достаточны для того, чтобы вызвать первоначальные сомнения в правильности анализа классической теории.

Какова же связь между изменением денежной заработной платы и изменением реальной заработной платы? Результаты статистических исследований, по-видимому, будут весьма интересны. Если колебания ограничиваются одной отраслью, то изменение реальной заработной платы, возможно, будет происходить в том же направлении, что и изменение денежной заработной платы. Если же после таких изменений достигается общий уровень заработной платы, то мы, вероятно, обнаружим, что направления изменения денежной и реальной заработной платы не только не совпадают, но зачастую даже противоположны: когда денежная заработная плата повышается, реальная заработная плата снижается; когда денежная заработная плата снижается, реальная заработная плата повышается. Это объясняется тем, что в краткосрочной перспективе снижение денежной заработной платы и первоначальное повышение заработной платы часто связаны с сокращением объема занятости. У обоих явлений есть свои взаимосвязанные причины: при сокращении объема занятости работники более склонны соглашаться на снижение заработной платы; когда объем производства сокращается при неизменном объеме капитальных вложений, предельная производительность труда повышается, и, следовательно, реальная заработная плата также растет.

Если текущая реальная заработная плата действительно представляет собой минимальный порог, и при уровне ниже этого порога число желающих работать ни при каких условиях не превысит фактического числа занятых в настоящее время, то, помимо «фрикционной» безработицы, «вынужденной» безработицы не будет. Однако утверждать, что дело обязательно обстоит именно так, было бы неразумно. Ведь даже если цены на товары, на которые идут заработные платы, повышаются, а реальная заработная плата снижается, число работников, готовых согласиться на текущую денежную заработную плату, зачастую превышает фактическое число занятых. Если это соответствует действительности, то товары, которые можно приобрести за текущую денежную заработную плату, не могут точно отражать предельную отрицательную полезность рабочей силы, а значит, второе предположение не может быть признано верным.

Однако существует ещё одно, более фундаментальное возражение. Второе предположение классической теории проистекает из следующей идеи: реальная заработная плата зависит от переговоров о заработной плате между работодателями и работниками. Конечно, они признают, что на самом деле обсуждается только денежная заработная плата; они также признают, что уровень реальной заработной платы, который готовы принять работники, зависит от величины денежной заработной платы на данный момент. Однако они считают, что переговоры между работодателями и работниками определяют денежную заработную плату, а денежная заработная плата, в свою очередь, определяет реальную. Поэтому они полагают, что, если работники готовы согласиться на снижение денежной заработной платы, реальная заработная плата также снизится. Утверждение о том, что реальная заработная плата часто стремится к равенству с предельной отрицательной полезностью рабочей силы, явно основано на предположении, что работники могут самостоятельно определять уровень реальной заработной платы, который они считают приемлемым для работы, хотя они не могут определять количество людей, трудоустраивающихся при данном уровне реальной заработной платы.

Короче говоря, согласно традиционному взгляду, реальная заработная плата определяется переговорами о заработной плате между работодателями и работниками. Поэтому, если между работодателями существует свободная конкуренция, а среди работников нет различных объединений, устанавливающих всевозможные ограничения, то при условии, что работники готовы к этому, они всегда могут добиться того, чтобы уровень реальной заработной платы равнялся предельной отрицательной полезности числа работников, которых работода-

тели готовы нанять при данной заработной плате. Если это не так, то нет никаких оснований полагать, что реальная заработная плата и предельная отрицательная полезность рабочей силы должны уравниваться.

Следует отметить, что структура классической теории не ограничивается отдельным человеком: если один человек готов принять такое снижение заработной платы, которое его коллеги не готовы принять, то этот человек может получить возможность трудоустройства; классическая теория стремится применить свои выводы ко всем работникам. Авторы также полагают, что их выводы в равной степени применимы как к закрытой экономической системе (closed system), так и к участнику международной экономической системы; причем применимость к последней обусловлена не множеством ее особенностей и не тем, что снижение денежной заработной платы в одной стране влияет на её внешнюю торговлю. Эти вопросы, естественно, выходят за рамки данной книги. Истинность их выводов также не основана на том, что при сокращении общих денежных затрат на заработную плату в банковской системе и в сфере кредитования возникает некая реакция, которая влечет за собой множество косвенных последствий. Я подробно обсужу это в девятнадцатой главе. Их выводы основаны лишь на следующем: в закрытой системе, когда общий уровень денежной заработной платы снижается, то, по крайней мере в краткосрочной перспективе, непременно происходит некоторое снижение реальной заработной платы, хотя и не обязательно пропорциональное; возможно, есть исключения, но они несущественны.

Общий уровень реальной заработной платы зависит от переговоров о денежной заработной плате между работодателями и работниками; этот вывод не обладает очевидной точностью, но, что удивительно, с самого начала и до сих пор мало кто пытался его доказать или опровергнуть. Такое предположение также полностью противоречит общей линии классической теории.

Классическая теория гласит: цена зависит от предельных прямых затрат (marginal prime cost), а предельные прямые затраты, в свою очередь, в значительной степени зависят от денежной заработной платы. Поэтому, согласно классической теории, при снижении денежной заработной платы цены изменятся почти в той же пропорции, в результате чего реальная заработная плата и уровень занятости останутся в целом неизменными; если же для рабочих и возникнут какие-то потери, то это будет связано с тем, что многие факторы, входящие в маржинальные издержки, не изменились, в результате чего рабочие понесут убытки или получат выгоду.

Отчасти это объясняется укоренившимся в классической теории убеждением, что рабочие могут самостоятельно определять уровень своей реальной заработной платы; отчасти же, вероятно, связано с их предвзятым представлением о том, что цены зависят от денежной массы, вследствие чего классическая теория не стала углубляться в исследование этого вопроса. Кроме того, как только утверждение о том, что рабочие могут самостоятельно определять уровень своей реальной заработной платы, признается верным, оно смешивается с другим верным утверждением, в результате чего становится трудно отличить истину от лжи и разобраться в том, что правильно, а что нет. Это второе утверждение заключается в том, что рабочие всегда могут самостоятельно решать, при каком уровне реальной заработной платы они достигнут полной занятости (full employment). Под полной занятостью понимается максимальный объем занятости, который может быть достигнут при определенном уровне реальной заработной платы.

В целом, у нас есть два возражения против второй предпосылки классической теории. Первое касается фактического поведения рабочих. Как правило, когда цены растут, а денежная заработная плата остаётся неизменной, что приводит к снижению реальной заработной платы, предложение рабочей силы при существующей денежной заработной плате обычно не бывает ниже фактического уровня занятости, существовавшего до роста цен. Утверждение о том, что он обязательно снизится, равносильно утверждению: люди, готовые работать при

текущей денежной заработной плате, но фактически не имеющие работы, при малейшем повышении стоимости жизни будут готовы снова работать. Однако это странное предположение, по-видимому, пронизывает всю книгу профессора Пигоу «Теория безработицы» и молчаливо признается всеми представителями ортодоксальной школы.

Второй, более фундаментальный аргумент против этой теории я подробнее изложу в последующих главах. Этот аргумент основан главным образом на том, что мы не можем согласиться с допущением классической теории о том, что переговоры о заработной плате могут определять общий уровень реальной заработной платы. Такое предположение является серьезной ошибкой. Ведь даже все работники вместе взятые, возможно, не в состоянии добиться того, чтобы объем товаров, приобретаемых за общий уровень денежной заработной платы, равнялся предельной убывающей полезности текущего объема занятости; у всех работников, возможно, нет никаких средств, с помощью которых они могли бы посредством изменения денежной заработной платы в ходе переговоров снизить уровень реальной заработной платы до определенного уровня. Таково наше мнение. Далее мы укажем, что общий уровень реальной заработной платы определяется главным образом другими факторами. Разъяснение этого вопроса станет одной из основных целей данной книги. Мы покажем, что мы всегда глубоко заблуждались в отношении практического применения экономической системы, в которой мы живем, в этом аспекте.

3

Хотя споры о денежных вопросах между отдельными лицами или группами часто считаются определяющими общий уровень реальной заработной платы, на самом деле предмет этих споров вовсе не в этом. Поскольку мобильность рабочих не может быть идеальной, заработная плата и чистая выгода (net advantage) в различных отраслях не стремятся к абсолютному равенству; поэтому можно предположить, что если денежная заработная плата отдельных лиц или групп относительно уменьшится по сравнению с другими, то их реальная заработная плата также относительно уменьшится. Это уже является достаточным основанием для того, чтобы они сопротивлялись первому. И наоборот, когда изменяется покупательная способность денег, это затрагивает всех рабочих, и вряд ли возможно сопротивляться каждому вызванному этим снижению реальной заработной платы; на самом деле, вызванное этим снижение реальной заработной платы в общем случае не встречает сопротивления, если только оно не опускается до определенного предела. Кроме того, такое сопротивление со стороны рабочих носит локальный характер и распространяется лишь на сокращение денежной заработной платы в одной-двух отраслях промышленности, а его препятствующее воздействие на увеличение общего объема занятости гораздо менее серьезно, чем сопротивление каждому снижению реальной заработной платы.

Иными словами, спор о денежной заработной плате сводится главным образом к определению того, как распределить общий объем реальной заработной платы между различными группами работников, а не к определению средней реальной заработной платы каждого отдельного работника. Последнее определяется другой группой сил, о чем мы узнаем позже. Влияние профсоюзов заключается лишь в обеспечении их относительной реальной заработной платы, тогда как общий уровень реальной заработной платы зависит от других сил в экономической системе.

Снижение денежной заработной платы, как правило, вызывает сопротивление, поскольку оно не распространяется на всех рабочих, несмотря на то что реальные товары, которые можно приобрести на текущую заработную плату, по-прежнему превышают предельную отрицательную полезность текущего уровня занятости; напротив, снижение реальной заработной платы при неизменной относительной денежной заработной плате может привести к росту общей занятости, поэтому сопротивления не возникает. Исключением является случай, когда снижение слишком велико, в результате чего реальная заработная плата становится ниже предельной

отрицательной полезности текущего уровня занятости. В этом отношении экономика самих рабочих, сами того не подозревая, оказывается даже более глубоко изученной, чем классическая экономика. И это к счастью. Каждый профсоюз всегда оказывает определенное сопротивление снижению денежной заработной платы, каким бы незначительным оно ни было. Однако профсоюзы не стремятся устраивать забастовки при каждом повышении стоимости жизни, и поэтому они не препятствуют росту общего объема занятости, как это упрекает классическая теория.

4

Теперь нам необходимо дать определение третьему виду безработицы, а именно «недобровольной» безработице в строгом смысле этого слова. Классическая теория, однако, не признает существования такого вида безработицы.

Очевидно, что под «недобровольной» безработицей мы не подразумеваем наличие неиспользованного трудового потенциала. Например, мы не считаем восьмичасовой рабочий день безработицей только потому, что работники могут трудиться по десять часов в день. Если же группа рабочих предпочитает не работать, не желая соглашаться на реальную оплату ниже определенного предела, мы также не можем рассматривать их как «недобровольных» безработных. Кроме того, для удобства «фрикционную» безработицу также нельзя рассматривать как «недобровольную». Таким образом, мы определяем «недобровольную» безработицу следующим образом: если при повышении цен на товары, выраженных в натуральной форме, по сравнению с денежной заработной платой общий спрос на рабочую силу при текущем уровне денежной заработной платы увеличивается пропорционально увеличению общего предложения рабочей силы, то в этом случае мы говорим о наличии «недобровольной» безработицы. В следующей главе мы предложим другое определение; однако оба определения, по сути, ведут к одному и тому же результату.

Согласно этому определению, утверждение второго допущения о том, что реальная заработная плата равна предельной отрицательной полезности занятости, можно понимать так, что в реальной жизни «недобровольной» безработицы не существует. Такую ситуацию мы называем «полной» занятостью. «Фрикционная» и «добровольная» безработица не противоречат «полной» занятости. Такое толкование вполне согласуется с другими особенностями классической теории. Классическую теорию лучше всего рассматривать как теорию распределения при полной занятости. Если две основные предпосылки классической теории выполняются, то так называемая «недобровольная» безработица просто не может возникнуть.

Вся безработица обусловлена не более чем следующими причинами: временное отсутствие работы в процессе смены профессии; очень высокая степень специализации, вследствие чего спрос то появляется, то исчезает; профсоюзы проводят политику найма только своих членов, не допуская к работе работников, не входящих в профсоюз. Классические экономисты, не обращая внимания на особые предпосылки, лежащие в основе этой теории, неизбежно приходят к следующему логическому выводу: за исключением вышеупомянутых особых случаев, вся безработица, в конечном счёте, объясняется нежеланием безработных согласиться на ставку заработной платы, соответствующую их предельной производительности. Когда рабочие отказываются пойти на сокращение денежной заработной платы, классический экономист может проявить к ним сочувствие; он также признает, что сокращение заработной платы для преодоления временной ситуации, возможно, является неразумным шагом, но, оставаясь верным своей теории, он может лишь сказать, что первопричина безработицы все же заключается в нежелании рабочих снизить денежную заработную плату.

Точно так же, если классическая теория применима только к ситуации полной занятости, то при её применении к проблеме вынужденной безработицы она, естественно, будет полна ошибок. Но кто может отрицать существование этой проблемы? Классические экономисты, подобно евклидовым геометрам, живущим в мире неевклидовой геометрии, когда обнаружи-

вают, что в повседневном опыте две линии, явно параллельные, на самом деле пересекаются, начинают жаловаться на то, что линии не нарисованы ровно. С их точки зрения, начертить прямые ровно — единственный способ избежать их пересечения. Однако, кроме отказа от аксиомы параллельности и создания неевклидовой геометрии, другого выхода просто не было. Сегодняшняя экономика также нуждается в подобной трансформации. Нам необходимо опровергнуть вторую предпосылку классической школы, признать возможность существования вынужденной безработицы и создать новый свод правил поведения для экономической системы.

5

С одной стороны, мы подчеркиваем отличия от классической теории, с другой — не можем игнорировать важную общую черту, связывающую нас с ней: мы по-прежнему используем их первую предпосылку, внося в неё поправки, причём эти поправки полностью совпадают с поправками, внесёнными в классическую теорию. Позвольте нам на мгновение остановиться, чтобы разобраться в значении этой предпосылки.

Это предпосылка гласит: если организация, оборудование и технологии остаются неизменными, то между реальной заработной платой и объемом производства, то есть между реальной заработной платой и уровнем занятости, существует единственная зависимость; поэтому в общем случае, когда уровень занятости растет, реальная заработная плата обязательно снижается. Это важный факт, который классическая теория считает непременным, и автор с этим согласен.

Если предположить, что организационная структура, оборудование и технологии остаются неизменными, то реальная заработная плата, которую может заработать единица рабочей силы, обязательно будет находиться в единственной и обратной зависимости от уровня занятости; поэтому, если уровень занятости растет, в краткосрочной перспективе вознаграждение, получаемое единицей рабочей силы, исчисляемое в денежном выражении, как правило, уменьшается, в то время как прибыль увеличивается. На самом деле это всего лишь обратная сторона другого общеизвестного положения: в краткосрочной перспективе, поскольку можно предположить, что оборудование и другие факторы остаются неизменными, заработная плата часто подчиняется закону убывающей доходности, поэтому при увеличении объема занятости предельный продукт в отраслях, определяющих уровень заработной платы, непременно уменьшается; но поскольку именно последний определяет реальную заработную плату, то и она соответственно снижается. Если это утверждение верно, то любой способ увеличения занятости непременно приведет к снижению предельного продукта; если измерять заработную плату с помощью этого продукта, то уровень заработной платы также снизится.

Как только вторая предпосылка классической теории будет опровергнута, то при сокращении объема занятости рабочие, хотя и смогут получать более высокую ставку заработной платы, рассчитанную в виде товаров, сокращение объема занятости не обязательно будет вызвано требованием рабочих повысить ставку заработной платы, рассчитанную в виде товаров. Даже если рабочие готовы согласиться на более низкую денежную заработную плату, это не обязательно станет решением проблемы безработицы. Здесь речь идет о взаимосвязи между заработной платой и занятостью, которая будет подробно рассмотрена в девятнадцатой главе и приложении к ней.

6

Еще со времен Шая и Рикардо ученые-классики утверждали: «Предложение может создавать свой собственный спрос». Это утверждение, по-видимому, означает, что все производственные затраты неизбежно, прямо или косвенно, идут на покупку данного продукта. Однако они не разъяснили истинного смысла этой теории.

Джон Стюарт Мюллер в своей работе «Принципы политической экономии» очень ясно изложил эту теорию:

«Товары покупаются только за счёт других товаров. Каждый человек использует для покупки чужих товаров лишь те товары, которыми он сам владеет. В буквальном смысле все продавцы обязательно являются покупателями. Поэтому предположим, что производительность труда в какой-либо стране внезапно удвоилась: тогда предложение всех товаров также удвоится, и покупательная способность одновременно удвоится. Предложение и спрос каждого человека удвоятся по сравнению с прежним, и, следовательно, объем покупок каждого человека также удвоится, поскольку количество товаров, которые каждый человек использует для обмена, тоже удвоится».

Из этой теории можно сделать следующий вывод. Если кто-то, имея возможность потреблять, не потребляет, то такое его поведение неизбежно приводит — и действительно приводит — к тому, что рабочая сила и товары перестают использоваться для удовлетворения потребностей, а направляются на инвестиции в производственный капитал. Ниже приводится цитата из работы Маршалла «Чистая теория внутренних координат», которая, можно сказать, отражает традиционную точку зрения:

«Весь доход индивидуума расходуется на покупку труда и товаров. Мы часто слышим, что человек тратит часть своего дохода, а часть откладывает в сбережения; однако в экономике общепризнанно: та часть дохода, которую он откладывает, также используется для покупки труда и товаров, для производства богатства. Получение будущего удовольствия за счёт этого богатства — вот что мы называем сбережением».

Действительно, в более поздних работах Маршалла, а также в трудах Эйчивиса или профессора Пигоу подобных высказываний найти трудно. Сегодня эта теория больше не встречается в упрощённой форме, но она по-прежнему является одним из фундаментов всей классической теории; без неё вся классическая теория неизбежно рухнула бы. Современные экономисты задумываются, следует ли соглашаться с утверждением Мюллера, но многие выводы, основанные на его учении, они принимают без колебаний.

Возьмём, к примеру, профессора Бигу: в подавляющем большинстве своих работ он по-прежнему считает, что наличие или отсутствие денег, помимо создания значительных трений, не имеет большого значения; как и Мюллер, он полагает, что в экономике можно сначала разработать теории производства и занятости на основе натурального обмена, а затем уже вскользь ввести деньги — таково современное воплощение классической теории. Современная экономическая мысль по-прежнему не может избавиться от нерушимого представления о том, что люди всегда тратят деньги, просто способы их траты различаются. Экономисты послевоенного периода редко придерживались этой точки зрения до конца; с одной стороны, это было связано с влиянием противоположных течений, с другой — с тем, что опыт и факты не соответствовали прежней теории. Однако у них пока не хватило мужества в полной мере принять вытекающие из этого последствия; поэтому они не скорректировали свои основные теории.

В экономической системе Робинзона Крузо не существует торговли, а доход, получаемый индивидуумом, полностью происходит из производственной деятельности. То, что он потребляет или сохраняет, на самом деле является и представляет собой исключительно материальные блага, произведенные им самим. Классическая теория не понимает этого и ошибочно применяет выводы, полученные из экономической системы Робинзона Крузо, по аналогии к реальной экономической системе. Это одно из возможных объяснений возникновения ошибки. Кроме того, цена продажи продукта зачастую может покрывать все его издержки; этот вывод кажется весьма убедительным, поскольку существует ещё одно, внешне схожее и не вызывающее сомнений заключение, от которого его крайне трудно отличить; это заключение заключается в том, что совокупный доход, получаемый членами общества в результате той или иной производственной деятельности, точно равен стоимости данного продукта.

Если человек может обогатить себя, при этом, как кажется, не нанося ущерба интересам других, то он, безусловно, сможет обогатить и все общество в целом — это вполне есте-

ственная мысль. Однако классическая теория (см. цитированные выше слова Маршалла) на этом основании выводит следующее утверждение: сбережения отдельных лиц неизбежно приводят к соответствующим инвестициям. Как и выше, это утверждение вновь смешивается с другим, похожим и не вызывающим сомнений утверждением, а именно: сумма чистого прироста индивидуального богатства точно равна чистому приросту общего богатства общества. Однако те, кто придерживается такой точки зрения, обмануты иллюзией и смешивают две совершенно разные деятельности. Они ошибочно полагают, что между решением воздержаться от потребления в настоящем и решением отложить средства для будущего потребления существует некая связь. На самом деле мотивы, лежащие в основе второго решения, радикально отличаются от мотивов, лежащих в основе первого.

В классической экономической теории аналогом «аксиомы о параллельных линиях» в геометрии является следующее: цена спроса на общий объем производства точно равна цене его предложения. Признание этой аксиомы влечет за собой всю остальную теорию: например, теорию бережливости, рассматривающую бережливость как добродетель, приносящую пользу всему обществу; теорию процентных ставок; теорию безработицы; теорию денежной массы; представление о том, что политика свободного рынка приносит только пользу и не имеет недостатков; а также теорию международной торговли и т. д. Все это мы впоследствии подвергнем сомнению.

7

В разделах этой главы мы постепенно указывали, что классическая теория основывается на следующих трех допущениях:

(1) Реальная заработная плата равна предельной отрицательной полезности текущего объема занятости;

(2) Не существует недобровольной безработицы в строгом смысле этого слова;

(3) Предложение само по себе создает свой собственный спрос; то есть, независимо от уровня производства и занятости, цена совокупного спроса равна цене совокупного предложения.

Эти три допущения, по сути, можно считать одним и тем же явлением. Они взаимозависимы, и любое из них логически неизбежно включает в себя два других.

Глава 3.
Принцип эффективного спроса

1

Сначала нам необходимо ввести несколько терминов, точные определения которых будут даны позднее. Если условия в отношении технологий, ресурсов и затрат остаются неизменными, то когда работодатель нанимает определенное количество работников, у него возникают два вида расходов: первый — это расходы, которые он несет в отношении факторов производства (за исключением других собственников) для получения услуг своих нынешних работников; их можно назвать факторными издержками (factor cost) при данном уровне занятости; другой вид — это расходы, которые он несет в отношении других собственников для покупки их продукции, а также для компенсации убытков, связанных с использованием машин и оборудования; их можно назвать потребительскими издержками (user cost) при данном уровне занятости.

Часть стоимости полученной продукции, превышающая стоимость факторов производства и пользовательские издержки, называется прибылью; прибыль и есть доход работодателя. Так называемая стоимость факторов производства рассматривается с точки зрения работодателя; с точки зрения самих факторов производства стоимость факторов, конечно же, является их доходом. Таким образом, как затраты на факторы производства, так и прибыль работодателя представляют собой совокупный доход, получаемый работодателем в результате найма данного количества работников. При принятии решения о том, сколько работников следует нанять,

работодатель руководствуется критерием получения максимальной прибыли. Для удобства, исходя из позиции работодателя, совокупный доход, получаемый при определенном объеме занятости (то есть затраты на факторы производства плюс прибыль), можно назвать выручкой от данного объема занятости. С точки зрения работодателя, для каждого уровня занятости существует минимальный ожидаемый доход; если он ниже этой цифры, работодатель считает, что не стоит обеспечивать такой уровень занятости. Этот минимальный ожидаемый доход можно назвать ценой совокупного предложения (aggregate supply price) для данного уровня занятости.

Следовательно, если технологии, ресурсы и затраты на факторы производства остаются неизменными, то уровень занятости в отдельном предприятии, отрасли и в промышленности в целом будет зависеть от дохода, который работодатели могут ожидать от соответствующего уровня занятости. Работодатели обязательно будут стремиться к тому, чтобы уровень занятости достиг такого уровня, при котором ожидаемый доход превышает затраты на факторы производства, то есть прибыль достигает максимального значения.

Пусть цена совокупного предложения продукции, производимой при найме N человек, равна Z. Тогда соотношение между Z и N можно записать как $Z = \Phi(N)$, что называется функцией совокупного предложения. Аналогично, пусть доход, который работодатели ожидают получить от найма N человек, равен D. Тогда соотношение между D и N можно записать как $D = f(N)$, что называется функцией совокупного спроса.

Теперь предположим, что когда N принимает определённое значение, ожидаемая прибыль превышает цену общего предложения, то есть D превышает Z. В этом случае работодатели, видя в этом выгоду, обязательно захотят увеличить число нанятых работников; при необходимости они не побоятся повысить цену, чтобы приобрести факторы производства, до тех пор, пока значение N не приведёт к равенству Z и D. Таким образом, уровень занятости определяется точкой пересечения функций общего спроса и общего предложения, поскольку именно в этой точке ожидаемая прибыль работодателей достигает максимального значения. Значение D в точке пересечения функций общего спроса и общего предложения называется эффективным спросом (effective demand). В этом заключается суть общей теории занятости. В последующих главах в основном рассматривается, какими факторами определяются эти две функции.

В свою очередь, общая формулировка классической теории «предложение само создает свой спрос» на самом деле представляет собой особое допущение относительно взаимосвязи между этими двумя функциями. Ведь утверждение «предложение само создает свой спрос» обязательно означает, что независимо от значения N, то есть независимо от уровня объема производства и уровня занятости, $f(N)$ и $\Phi(N)$ всегда равны. Поэтому, когда N увеличивается и $Z = \Phi(N)$ растёт, $D = f(N)$ также обязательно увеличивается на ту же величину, что и Z. Иными словами, классическая теория исходит из предположения, что цена (или доход) совокупного спроса всегда соответствует цене совокупного предложения, поэтому независимо от значения N доход D всегда равен цене совокупного предложения Z. Это означает, что так называемый эффективный спрос не имеет единственного равновесного значения, а имеет бесконечное множество значений, каждое из которых одинаково возможно; поэтому уровень занятости становится неопределенным, и лишь предельная отрицательная полезность труда устанавливает верхний предел для уровня занятости.

Если это предположение верно, то конкуренция между работодателями обязательно приведет к расширению объема занятости до такой точки, в которой предложение общего объема производства (output as a whole) перестанет быть эластичным; то есть когда величина эффективного спроса будет увеличиваться дальше, объем производства больше не будет расти — это и есть полная занятость. В предыдущей главе мы дали определение полной занятости с точки зрения поведения работников. Теперь у нас появился ещё один эквивалентный критерий: под

полной занятостью понимается ситуация, при которой при увеличении эффективного спроса на продукцию труда общий объём занятости больше не растёт. Поэтому закон Сая гласит: независимо от уровня объёма производства, цена общего спроса на общий объём производства всегда равна цене общего предложения. Фактически это означает, что в обществе нет сил, препятствующих полной занятости. Но если закон Сая не является истинным законом, касающимся функций совокупного спроса и предложения, то в экономике действительно отсутствует очень важная глава, а все дискуссии о совокупном объеме занятости являются чистым пустым звуком.

2

Здесь я сначала приведу краткий обзор теории занятости, которая будет подробно изложена в последующих главах. Хотя эти общие сведения нелегко понять в полной мере, они все же будут полезны читателю. Термины, используемые здесь, будут подробно определены далее. В данном обзоре мы предполагаем, что уровень денежной заработной платы остается неизменным, равно как и затраты на прочие факторы производства при найме каждого работника. Разумеется, эти допущения сделаны для удобства изложения и в дальнейшем могут быть сняты. Важные особенности данной теории ни в малейшей степени не зависят от того, могут ли изменяться такие факторы, как уровень денежной заработной платы.

Краткое изложение данной теории можно сформулировать следующим образом: при увеличении уровня занятости общий реальный доход также увеличивается. Однако социально-психологическая реальность зачастую такова: при росте общего реального дохода общий объем потребления также увеличивается, но не в той же степени, что и доход. Поэтому, если весь прирост занятости будет направлен на удовлетворение прироста потребительского спроса, работодатели понесут убытки. Поэтому для поддержания определенного уровня занятости текущий объем инвестиций должен быть достаточным для поглощения той части совокупного объема производства, которая при данном уровне занятости превышает объем общественного потребления. Если объем инвестиций меньше этого показателя, то доходы работодателей будут недостаточными, чтобы побудить их обеспечить данный уровень занятости. Таким образом, если склонность общества к потреблению (propensity to consume) остается неизменной, то равновесный уровень занятости зависит от текущего объема инвестиций. Под уровнем равновесия понимается тот уровень, при котором работодатели не стремятся ни увеличивать, ни сокращать число нанятых работников. В свою очередь, текущий объем инвестиций зависит от взаимосвязи двух факторов: во-первых, от кривой предельной эффективности капитала, а во-вторых, от процентных ставок по кредитам с различными сроками и разным уровнем риска.

Поэтому, если предположить, что склонность к потреблению и объем новых инвестиций остаются неизменными, то существует только один уровень занятости, соответствующий равновесию; на любом другом уровне цена общего предложения валового продукта не будет равна цене общего спроса на него. Уровень равновесия не может превышать уровень полной занятости, то есть реальная заработная плата не может быть меньше предельной отрицательной полезности труда. Однако в общем случае у нас нет оснований ожидать, что такой уровень равновесия обязательно будет равен уровню полной занятости. Эффективный спрос, совпадающий с полной занятостью, на самом деле является лишь частным случаем, который возможен только при наличии особой связи между склонностью к потреблению и стимулом к инвестированию. Классическая теория и предполагает существование такой особой связи. В некотором смысле эта особая связь является оптимальной, и она может существовать только в следующих случаях: либо в результате случайного стечения обстоятельств, либо в результате целенаправленного планирования. В нынешней ситуации, когда объем инвестиций точно соответствует уровню полной занятости, разница между ценой общего предложения общего объема производства и объемом общественного потребления равна нулю.

Данную теорию можно свести к следующим положениям:

(1) При неизменности технологий, ресурсов и затрат доход (как денежный, так и реальный) зависит от объема занятости N.

(2) Взаимосвязь между общественным доходом и объемом потребления в данном обществе (последний обозначается как D1) зависит от психологических особенностей этого общества; эту взаимосвязь можно назвать склонностью к потреблению. Иными словами, если склонность к потреблению остается неизменной, то объем потребления зависит от совокупного дохода, то есть от общего объема занятости N.

(3) Решение работодателей о количестве нанимаемых работников N зависит от суммы двух величин (D), а именно: ожидаемого объема общественного потребления D1 и ожидаемого объема новых инвестиций $_{D2}$. D — это упомянутый выше эффективный спрос.

(4) Поскольку D1 + D2 = D = Φ(N), где Φ обозначает функцию общего предложения, а также поскольку, как видно из утверждения (2) выше, D1 является функцией N, которую можно записать как z(N), где z зависит от склонности к потреблению, то имеем $\Phi(N) - z(N) = D2$.

(5) Таким образом, уровень равновесной занятости зависит от функции общего предложения Φ, склонности к потреблению и $_{\text{объема инвестиций D2}}$. В этом заключается суть теории занятости.

(VI) Предельная производительность труда в отраслях с денежной заработной платой постепенно снижается с ростом N, а она, в свою очередь, определяет уровень реальной заработной платы; поэтому утверждение (V) подвергается следующему ограничению: когда уровень реальной заработной платы снижается до уровня, равного предельной отрицательной полезности труда, N достигает своего максимального значения. Таким образом, D не может принимать произвольные значения при неизменной денежной ставке заработной платы. Поэтому, чтобы понять теорию занятости в полном объёме, необходимо отменить допущение о неизменности денежной ставки заработной платы.

(7) Согласно классической теории, независимо от значения N, D всегда равно Φ(N); поэтому, пока N меньше своего максимального значения, объем занятости находится в состоянии нейтрального равновесия (neutral equilibrium). А конкуренция между работодателями обязательно приведет к тому, что N достигнет этого максимального значения. С точки зрения классической теории, только эта точка является стабильной точкой равновесия.

(8) При росте уровня занятости $_{D1}$ увеличивается, но не так быстро, как D: ведь когда наши доходы растут, объем потребления также увеличивается, однако рост объема потребления меньше, чем рост доходов. Ключ к решению этой практической проблемы кроется в данном психологическом законе. Согласно этому закону, чем выше уровень занятости, тем больше разница между ценой Z общего предложения продукции и суммой D1, которую работодатели могут ожидать получить от потребителей. Если склонность к потреблению остается неизменной, то D2 должно постепенно увеличиваться, чтобы компенсировать разницу между Z и D1. Поэтому, если только не происходит так, как предполагает классическая теория, — то есть когда при росте уровня занятости всегда действуют определенные силы, заставляющие $_{D_2}$ расти настолько, чтобы компенсировать постепенное увеличение разрыва между Z и D_1 — экономическая система может достичь состояния равновесия еще до того, как N достигнет уровня полной занятости; при этом фактический уровень N будет зависеть от точки пересечения функций совокупного спроса и совокупного предложения.

Таким образом, предельная отрицательная полезность рабочей силы, измеряемая реальной заработной платой, не определяет уровень занятости; объем предложения рабочей силы, возможный при определенной ставке реальной заработной платы, определяет лишь максимальный уровень занятости. Именно склонность к потреблению и объем новых инвестиций определяют уровень занятости, а уровень занятости, в свою очередь, определяет уровень реальной заработной платы, а не наоборот. Предположим, что эффективный спрос, порождаемый склонностью к потреблению и объемом новых инвестиций, является недостаточным. В таком

случае фактический уровень занятости будет ниже возможного объема предложения рабочей силы при текущей ставке реальной заработной платы, а равновесная ставка реальной заработной платы будет превышать предельную отрицательную полезность при равновесном уровне занятости.

Такой анализ позволяет объяснить, почему существует такое противоречивое явление, как «бедность среди изобилия». Ведь пока существует недостаток эффективного спроса, уровень занятости может — и часто действительно — оставаться на уровне, не достигающем уровня полной занятости, и при этом останавливаться, не увеличиваясь дальше. Недостаток эффективного спроса зачастую сдерживает производство, несмотря на то что предельный продукт труда по-прежнему превышает предельную отрицательную полезность уровня занятости. Более того, чем богаче общество, тем больше разница между его фактическим объемом производства и потенциальным объемом, и тем легче выявляются слабые стороны экономической системы, вызывая возмущение.

Бедное общество часто направляет большую часть своей продукции на потребление, поэтому даже небольшие инвестиции могут обеспечить полную занятость. Напротив, в богатом обществе, если необходимо, чтобы склонность богатых к сбережениям и возможности трудоустройства бедных не вступали в противоречие, объем инвестиций должен быть значительно больше, чем в бедном обществе. Если в обществе, имеющем огромный потенциал для процветания, стимулы к инвестированию крайне слабы, то, несмотря на высокие шансы на процветание, принцип эффективного спроса неизбежно заставит его сократить фактический объем производства до тех пор, пока это общество не достигнет такого уровня бедности, при котором часть фактического производства, превышающая объем потребления, будет точно соответствовать его слабым стимулам к инвестированию.

Но есть и более печальные последствия. В богатом обществе не только предельная склонность к потреблению относительно слаба, но и, поскольку объем накопленного капитала уже достаточно велик, привлекательность дальнейших инвестиций также относительно низка, если только процентная ставка не сможет быстро снизиться. Здесь речь заходит о теории процента и о том, почему процентная ставка не может автоматически снизиться до подходящего уровня. Эти вопросы мы рассмотрим в четвертой части.

Таким образом, анализ склонности к потреблению, определение предельной эффективности капитала, а также теория процентной ставки представляют собой три крупных пробела в наших нынешних знаниях, которые необходимо восполнить. Как только это будет сделано, укрепится статус теории цен, которая является лишь побочным продуктом нашей теории. Мы обнаружим, что в теории процентной ставки важную роль играет деньги; мы постараемся выяснить, чем деньги отличаются от других вещей и в чём заключаются их особенности.

3

О функции совокупного спроса, пожалуй, не стоит много говорить — это основная идея экономической теории Рикардо. На протяжении более ста лет экономика, которую мы изучаем, основывается именно на этой идее. Рикардо считал, что эффективный спрос не может быть недостаточным; Марсас когда-то решительно возражал против этого, но его возражения не возымели эффекта, поскольку Марсас мог опираться лишь на факты, полученные в ходе повседневных наблюдений, но не мог ясно объяснить, почему и как эффективный спрос может быть недостаточным или избыточным; он не мог предложить альтернативной теории. Рикардо полностью покорил Англию, точно так же, как инквизиция покорила Испанию. Его учение не только было принято в финансовых, политических и академических кругах, но и положило конец спорам: другие точки зрения полностью исчезли, и о них больше никто не говорил. Эта огромная проблема эффективного спроса, которую Мальсас не смог решить, с тех пор больше не фигурировала в экономической литературе. В работах Маршалла, Этчвиса и профессора Пигоу классическая теория достигла своего апогея; однако в трудах этих трёх авто-

ров о «эффективном спросе» не было ни слова. Понятие «эффективного спроса» могло появляться лишь тайком в подпольных кругах Карла Маркса, Сильви Госселя или майора Дугласа (Douglas).

Почему Рикардо одержал столь абсолютную победу, до сих пор остается несколько непонятным. Вероятно, это объясняется тем, что эта теория хорошо вписывалась в социальный контекст. Выводы, к которым приводит эта теория, зачастую сильно расходятся с ожиданиями обычных людей, и я полагаю, что это, напротив, укрепляет её академическую репутацию; при этом, когда эта теория воплощается в жизнь, она часто оказывается жестокой и трудноприемлемой, но это заставляет верить, что она является «горьким лекарством»; на основе такой теории можно построить обширную, логически безупречную надстройку, что придает ей дополнительную привлекательность. Эта теория позволяет объяснить многие проявления несправедливости и жестокости в обществе как неизбежные побочные явления процесса прогресса, благодаря чему она пользуется популярностью у правящих кругов; кроме того, она оправдывает свободу предпринимательства капиталистов, что делает её привлекательной для социальных сил, стоящих за правящими кругами.

Хотя до недавнего времени ортодоксальные экономисты еще твердо верили в эту теорию, попытки использовать её для научных прогнозов оказались крайне неудачными, в результате чего её репутация постепенно пострадала. Со времён Мальсаса профессиональные экономисты, хотя и не испытывали беспокойства из-за несоответствия теории и фактов, обычные люди уже давно заметили это несоответствие, и постепенно они перестали относиться к экономистам с таким же уважением, как к представителям других наук; ведь теоретические выводы других учёных часто можно подтвердить наблюдениями в процессе практической деятельности, а в экономике это не так.

Традиционные экономические теории всегда славились своим оптимизмом, а экономистов считали людьми типа Кандида: оторванными от реального мира, возделывающими свой маленький огородок и говорящими окружающим, что, если просто следовать естественному ходу вещей, в самом прекрасном из возможных миров всё будет развиваться в лучшую сторону. Причина такого оптимизма, на мой взгляд, заключается в том, что они упускают из виду тот факт, что недостаток эффективного спроса может препятствовать экономическому процветанию. Если бы функционирование общества действительно соответствовало представлениям классической теории, то объем использования ресурсов в этом обществе естественным образом стремился бы к оптимальному уровню. Классическая теория, возможно, отражает наши идеальные представления об экономической системе, но предположение о том, что реальная экономическая система действительно функционирует именно так, по сути, означает, что все проблемы просто игнорируются.

Часть 2. Определения и понятия

Глава 4.
Выбор единиц измерения

1

В этой главе и в следующих трёх главах мы постараемся прояснить ряд вопросов. Однако эти вопросы не имеют особого отношения к проблеме, которую мы сейчас собираемся исследовать, и поэтому все эти главы можно считать лишь отступлением, временно прерывающим ход нашей основной мысли. Я поднимаю эти вопросы для обсуждения здесь потому, что решения, предложенные другими авторами, не применимы к проблеме, которую я исследую.

При написании этой книги три сложных вопроса больше всего мешали моей работе, и пока я не нашел способа их решить, я даже не мог плавно изложить свои мысли. Эти три вопроса следующие: во-первых, как выбрать несколько единиц измерения, применимых к решению определенных задач, касающихся всей экономической системы; во-вторых, как определить место ожиданий в экономическом анализе; в-третьих, как дать определение доходу.

2

Единицы измерения, обычно используемые экономистами, не являются удовлетворительными; это можно пояснить с помощью трех понятий: национального дохода, объема реального капитала (stock) и общего уровня цен:

(1) Национальный доход (national income), согласно определению Маршалла и профессора Пигоу, является мерой текущего (current) объема производства или реального дохода, а не мерой стоимости текущего объема производства или денежного дохода. Кроме того, национальный доход является чисто теоретическим понятием: из объема продукции текущего периода необходимо вычесть износ капитального оборудования, имевшегося на начало периода, и только разница между этими величинами представляет собой национальный доход, то есть чистый прирост общественных ресурсов. Он может быть использован как для потребления, так и для накопления в качестве капитала. Экономисты пытаются на этой основе создать измеримую науку. Однако если это определение ставит перед собой такую цель, то мы сталкиваемся с серьезным возражением: общественный продукт и труд представляют собой неоднородный комплекс (nonhomogeneous complex), который, за исключением многих частных случаев, строго говоря, не поддается количественному измерению, например, если бы все продукты увеличивались в одинаковой пропорции.

(2) Если же для расчета чистого прироста необходимо измерить чистый прирост капитального оборудования, то трудности становятся ещё большими, поскольку сначала необходимо найти общую основу, только после чего можно сравнить объёмы вновь произведённого капитала и износа старых объектов за текущий период. Для расчета чистого национального дохода профессор Пегу вычел «то, что можно считать нормальной амортизацией; при этом нормальность проверяется тем, происходит ли этот износ регулярно, так что даже не имея подробных сведений, можно, по крайней мере, приблизительно его предвидеть». Однако, поскольку профессор Пегу не использовал деньги в качестве единицы измерения, вычтенная сумма не представляла собой денежную сумму; таким образом, он исходил из предположения, что внешняя материальная форма не изменилась, хотя на самом деле количество материала уже изменилось; иными словами, он все же неявно ввел понятие «изменения стоимости» (changes in value). Кроме того, в условиях изменения производственных технологий новое оборудование уже не является идентичным старому. Профессор Пигоу также не смог придумать удовлетворительного способа сравнения стоимости нового и старого оборудования. Я убеждён, что концепция, к которой стремился профессор Пигоу, является обоснованной и уместной с точки зрения экономического анализа. Однако до тех пор, пока не будет принят набор удовлетво-

рительных единиц измерения, дать точное определение этой концепции просто невозможно. Сравнение одного реального объема производства (real output) с другим, а затем вычет старых, изношенных единиц капитального оборудования из новых, чтобы рассчитать чистый объем производства, можно по праву назвать неразрешимой задачей.

(3) Как всем известно, понятие «общий уровень цен» имеет широкий смысл и не поддается точному определению, поэтому оно непригодно для точного причинно-следственного анализа (causal analysis).

Однако эти трудности — всего лишь проблемы правительства! Предприниматели при принятии деловых решений никогда их не учитывают, и они не имеют никакого отношения к причинно-следственной цепочке экономических событий. Хотя понятия и неясны, причинно-следственная цепочка экономических событий ясна. Исходя из этого, мы можем с уверенностью сказать, что эти понятия не только неточны, но и ненужны. Очевидно, что в количественном анализе нельзя использовать расплывчатые понятия, и как только мы приступаем к количественному анализу, мы понимаем, что без этих понятий было бы даже лучше.

Две кучи разнообразного хлама, которые невозможно сравнить количественно, естественно, не могут служить материалом для количественного анализа, но мы всё же можем провести некоторые приблизительные статистические сравнения. Нам не нужно делать точные вычисления, достаточно, чтобы результаты были в целом верны; поэтому в некоторой степени статистические сравнения всё же имеют смысл и являются обоснованными. Такие величины, как чистый реальный объём производства и общий уровень цен, лучше всего помещать в исторический и статистический контекст, чтобы удовлетворить историческое и общественное любопытство.

Для этих целей абсолютная точность не только редко встречается, но и не требуется. Однако причинно-следственный анализ требует абсолютной точности, независимо от того, насколько точно мы знаем фактические значения соответствующих величин. Утверждение о том, что сегодня чистый объем производства выше, чем десять лет или год назад, но уровень цен ниже, по своему характеру схоже со следующим: если говорить о королевах, то королева Виктория лучше королевы Елизаветы; но с точки зрения женщин королева Виктория не обязательно была счастливее королевы Елизаветы. Это утверждение не лишено смысла и не лишено интереса, но оно не подходит в качестве материала для количественного анализа. Если мы хотим использовать такие общие, неколичественные (non quantitative) понятия в качестве основы для количественного анализа, то такая точность будет ложной.

3

Мы должны помнить, что в любой конкретной ситуации работодатель должен решить, в каком объеме использовать определённое количество капитального оборудования. Когда мы говорим, что если работодатель ожидает роста спроса, то есть повышения функции совокупного спроса, то совокупный объём производства увеличится, это фактически означает, что предприниматель будет нанимать больше рабочей силы при том же объёме капитального оборудования. Если речь идет об одном предприятии или одной отрасли, производящей только один вид товара, то так называемое увеличение или уменьшение объема производства приобретает конкретный смысл.

Однако если мы суммируем производственную деятельность всех предприятий, то, если не брать за критерий уровень занятости на конкретных средствах производства, нам будет трудно точно сказать, увеличился ли объем производства или уменьшился. Здесь нет необходимости использовать два понятия — общественный валовой продукт и общий уровень цен, — поскольку нам не нужно использовать абсолютные показатели текущего общего объема производства для сравнения текущего объема производства с объемом, который мог бы быть произведен при использовании различных средств производства и при различном уровне занятости. Для удобства изложения или с целью проведения приблизительного сравнения мы можем

использовать формулировку «увеличение или уменьшение объема производства», но при этом мы должны опираться на допущение о том, что уровень занятости при использовании конкретного капитального оборудования служит надежным индикатором объема производства; иными словами, мы предполагаем, что оба показателя изменяются одновременно, хотя между ними и нет фиксированной пропорции.

Поэтому при обсуждении теории занятости я хочу использовать только две величины: количественные показатели денежной стоимости (quantities of money-value) и уровень занятости. Единицы измерения денежной стоимости абсолютно одинаковы, а единицы измерения объема занятости можно искусственно привести к единому знаменателю. Ведь если относительное вознаграждение различных категорий рабочих и вспомогательного персонала достаточно стабильно, то для расчета объема занятости мы можем взять за единицу один час работы рядового рабочего, а объем занятости специализированного рабочего за один час взвесить в соответствии с размером его вознаграждения. Например: предположим, что почасовое вознаграждение специализированного рабочего в два раза превышает почасовое вознаграждение обычного рабочего; тогда один час труда специализированного рабочего будет рассчитываться как две единицы. Единицу измерения объема занятости мы назовем «единицей труда» (labor unit); денежную заработную плату, получаемую за одну единицу труда, — «единицей заработной платы» (wage unit). Пусть E — расходы на заработную плату и оклады, W — единица заработной платы, N — объем занятости, тогда $E = N \cdot W$.

Особые навыки каждого рабочего и его приспособленность к различным профессиям, очевидно, значительно различаются; однако этот факт ещё не может опровергнуть наше предположение о том, что предложение рабочей силы является однородным. Дело в том, что, если предположить, что вознаграждение рабочих пропорционально их эффективности, то, поскольку при расчёте предложения рабочей силы мы также используем взвешивание по их вознаграждению, эта эффективность уже учтена в расчётах. Предположим также, что при увеличении объема производства эффективность труда, получаемая работодателем за единицу заработной платы, постепенно снижается, поскольку нанимаемый предприятием работник постепенно теряет способность адаптироваться к деятельности данного предприятия.

Даже если такая ситуация и имеет место, она является лишь одним из множества факторов, обусловливающих постепенное снижение предельной производительности конкретного средства производства при постепенном увеличении нанимаемой на нем рабочей силы. Иными словами, мы включаем гетерогенность рабочей силы — при равной оплате и различной производительности — в состав капитального оборудования и рассматриваем её как характеристику этого оборудования. Поэтому при увеличении объёма производства мы не рассматриваем это как постепенную несоответствие рабочей силы однородному капитальному оборудованию, а должны рассматривать как постепенную несоответствие данного капитального оборудования нанимаемой рабочей силе.

Таким образом, если нет избытка квалифицированных рабочих, приходится нанимать менее квалифицированных, что приводит к росту средних затрат труда на единицу продукции. Такая ситуация показывает: при росте занятости темпы убывающей доходности данного капитального оборудования ускоряются по сравнению с ситуацией, когда существует избыток такой рабочей силы. Предположим, что степень специализации каждого рабочего очень высока, и тогда между различными видами рабочей силы нет никакой взаимозаменяемости; даже в этой крайней ситуации нет ничего несостоятельного, поскольку это лишь показывает, что когда рабочая сила, специально приспособленная к использованию определённого капитального оборудования, полностью исчерпана, эластичность предложения продукции на этом оборудовании внезапно падает до нуля. Поэтому, если относительная оплата труда различных категорий работников не является крайне нестабильной, допущение о однородности рабочей силы не вызывает особых затруднений. Даже в случае значительной нестабильности относи-

тельной оплаты труда мы можем решить эту проблему следующим образом: достаточно просто предположить, что форма кривой предложения рабочей силы, а также форма функции общего предложения резко изменятся.

Я полагаю, что при обсуждении поведения экономической системы в целом, если использовать только две единицы измерения — деньги и рабочую силу, — мы избавимся от многих ненужных сложностей. Однако при отдельном анализе объема производства отдельного предприятия или отрасли можно использовать специальные единицы измерения для оценки объема производства и оборудования данного предприятия или отрасли. Что же касается таких общих понятий, как общий объем производства, совокупный капитал и общий уровень цен, то их следует оставить для последующих исторических сравнений; ведь в определённых достаточно широких пределах исторические сравнения и так не требуют точности — достаточно лишь приблизительной правильности.

Поэтому в дальнейшем мы будем измерять изменения текущего объема производства количеством трудочасов, затраченных на обработку имеющихся капитальных средств, независимо от того, используются ли они для удовлетворения потребностей потребления или для производства средств производства; трудочасы рабочих будут взвешены в соответствии с получаемым ими вознаграждением. Нам нет необходимости проводить количественное сравнение этого объема производства с другим объемом, произведенным другой группой рабочих и капитальных средств. Предположим, что у работодателей имеется определённое оборудование. Чтобы предсказать, как они отреагируют на изменение функции совокупного спроса, нам нет необходимости сравнивать производимый с его помощью объём производства, уровень жизни и общий уровень цен с объёмом производства, уровнем жизни и общим уровнем цен в другое время или в другой стране.

4

Независимо от того, обсуждаем ли мы одно предприятие, одну отрасль или всю экономическую систему, мы можем не учитывать объем производства, а использовать только функцию общего предложения и две выбранные нами единицы для обозначения предложения и эластичности предложения. Например, функция общего предложения одного предприятия (функция общего предложения одной отрасли или всех отраслей в целом аналогична) может быть записана следующим образом:

$$Z_r = \Phi_r(N_r)$$

Здесь Zr — ожидаемая выручка, не включающая затраты потребителей; ожидается, что эта величина будет достаточной, чтобы побудить работодателя нанять Nr человек. Предположим, что соотношение между уровнем занятости и объемом производства выражается формулой $O_r = \psi_r(N_r)$, то есть при уровне занятости Nr объем производства равен Or. Тогда формулу можно записать следующим образом:

$$p = \frac{Z_r}{O_r} = \frac{\Phi_r(N_r)}{\varphi_r(N_r)}$$

Это общая кривая предложения, где $U_r(N_r)$ обозначает ожидаемые работодателем издержки потребителя при уровне занятости Nr. Поэтому, если предположить, что товары однородны, то есть когда $O_r = \psi_r(N_r)$ имеет определённый смысл, мы также можем использовать обычный метод для оценки $Z_r = \Phi_r(N_r)$; однако в этом подходе есть одно преимущество: Or нельзя суммировать, поскольку Or не является количеством, в то время как множество Nr можно суммировать. Кроме того, если мы можем предположить, что в определённых условиях существует только один способ распределения определённого общего объёма занятости между различными отраслями, то есть Nr является функцией N, то задача значительно упрощается.

Глава 5.
Ожидания, определяющие объём производства и занятость

1

Конечной целью любого производства является удовлетворение потребностей потребителей. Однако с момента, когда производитель несет издержки, до момента, когда конечный потребитель приобретает данный продукт, проходит определенный промежуток времени, причем зачастую весьма длительный. По истечении этого периода, когда производитель уже сможет предложить продукт потребителю, ни работодатели, включая производителей и инвесторов, ни сами потребители не могут точно знать, какую цену потребитель будет готов заплатить; они могут лишь сделать определенные прогнозы в меру своих возможностей. Если работодатель намеревается заняться производством, а это производство занимает определенный период времени, то у него нет иного выбора, кроме как опираться на такие прогнозы.

Мы можем разделить прогнозы, на которых основываются бизнес-решения (business decisions), на две категории. Одну группу людей или компаний можно отнести к прогнозам первой категории, а другую — к прогнозам второй категории. Прогнозы первой категории — это прогнозы цен, то есть когда производитель начинает производство какого-либо товара, он прогнозирует, какова будет его продажная цена по завершении производства. С точки зрения производства продукт считается готовым, когда он может быть использован или продан для повторного производства. Вторая категория — это ожидания относительно будущей прибыли, которые формируются работодателем при покупке или самостоятельном производстве готовой продукции с целью увеличения своих основных средств. Первую категорию можно назвать краткосрочными ожиданиями (short-term expectations), а вторую — долгосрочными ожиданиями (long-term expectations).

Поэтому при определении ежедневного объема производства каждое предприятие опирается на свои краткосрочные ожидания, то есть прогнозирует, как изменятся себестоимость и цена продукта при различных масштабах производства.

Если данный продукт покупается другими лицами для увеличения капитальных вложений или продаётся дистрибьюторам (distributors), то так называемые краткосрочные ожидания в данном случае в значительной степени зависят от долгосрочных или среднесрочных ожиданий других лиц. Различные ожидания определяют объём занятости, обеспечиваемый работодателем. Что же касается фактических (actually realized) результатов производства и сбыта данного продукта, то они не имеют отношения к объёму занятости, если только не могут повлиять на будущие ожидания или изменить их. Кроме того, при определении объема производства на следующий день запасы капитального оборудования, полуфабрикатов и незавершенного сырья, имеющиеся на данный момент, формировались на основе ранее сделанных ожиданий и также не имеют отношения к объему занятости на следующий день. Поэтому при каждом принятии решения работодатель, хотя и должен учитывать все имеющиеся на данный момент оборудование и запасы, принимает решение на основе текущих ожиданий относительно будущих затрат и цен реализации.

Предположим, что ожидания — будь то долгосрочные или краткосрочные — изменились. В обычных условиях влияние таких изменений на уровень занятости проявится в пол-

ной мере лишь через довольно длительный период времени; даже если ожидания изменились лишь один раз, уровень занятости в первый день после изменения ожиданий будет отличаться от уровня второго дня, а уровень второго дня — от уровня третьего. Причина заключается в следующем: если краткосрочные ожидания меняются в отрицательную сторону, то такое изменение, вероятно, не будет настолько сильным или внезапным, чтобы работодатели прекратили уже начатые производственные процессы и не продолжали их, хотя согласно скорректированным ожиданиям эти процессы не должны были бы начинаться.

Если краткосрочные ожидания меняются в положительную сторону, то требуется определенный подготовительный период, прежде чем уровень занятости достигнет уровня, соответствующего этим скорректированным ожиданиям. Предположим, что долгосрочная тенденция меняется в худшую сторону: тогда, несмотря на то что некоторые виды оборудования больше не будут закупаться, до тех пор, пока оно не выйдет из строя, по-прежнему потребуются работники для работы на этих машинах. Предположим, что долгосрочные ожидания улучшаются: тогда начальный уровень занятости, возможно, будет несколько выше того уровня, который сложился бы после того, как капитальное оборудование адаптировалось бы к новым условиям.

Предположим, что определенное состояние ожиданий сохраняется в течение длительного времени, и влияние этих ожиданий на занятость уже полностью проявилось. Если в рамках этого состояния ожиданий все, кто должен быть занят, уже заняты, а те, кто не должен быть занят, уже уволены, то такой стабильный объем занятости можно назвать долгосрочным (long-period) уровнем занятости, соответствующим данному состоянию ожиданий.

Следовательно, даже если ожидания часто меняются, в результате чего фактический уровень занятости никогда не имеет возможности достичь долгосрочного уровня занятости, соответствующего текущему состоянию ожиданий, каждому состоянию ожиданий обязательно соответствует конкретный долгосрочный уровень занятости.

Предположим теперь, что ожидания изменяются один раз, и после этого никакие новые изменения не нарушают их. Каким же будет в таком случае процесс достижения долгосрочного состояния? Пока что предположим, что новый уровень долгосрочной занятости выше прежнего. Тогда, как правило, вначале значительное влияние испытывает только темп поступления ресурсов (input); иными словами, значительное влияние оказывается лишь на ранние этапы производственного процесса, связанные с новым производством; что же касается объема производства потребительских товаров, а также поздних этапов производственного процесса, начавшихся до изменения ожиданий, то они остаются в целом такими же, как и ранее.

Если в начале имеются полуфабрикаты, вышеуказанный вывод, возможно, потребует небольших корректировок; однако рост уровня занятости в начале по-прежнему будет в целом достаточно плавным. День за днём уровень занятости постепенно растёт. Можно предположить, что на определённом этапе уровень занятости может превысить долгосрочный уровень. Дело в том, что в период накопления капитала для соответствия новому ожидаемому состоянию как уровень занятости, так и текущий объём потребления могут превышать долгосрочный уровень и достигать конечного уровня. Таким образом, изменение ожиданий может привести к постепенному росту уровня занятости, достижению им пика, а затем к снижению до нового долгосрочного уровня.

Даже если новый долгосрочный уровень совпадает со старым, подобная ситуация может возникнуть, если изменение ожиданий вызвано изменением потребления, в результате чего многие существующие производственные процессы и капитальное оборудование становятся устаревшими. Например, предположим, что новый уровень долгосрочной занятости ниже прежнего; тогда в переходный период уровень занятости может временно опускаться ниже нового долгосрочного уровня. Таким образом, сам факт изменения ожиданий в процессе своего развития способен порождать колебания. В своих предыдущих книгах, когда я говорил о

том, что вследствие изменения обстоятельств оборотный и рабочий капитал могут увеличиваться или уменьшаться, я имел в виду именно такие колебания.

Процесс перехода к новому долгосрочному состоянию, даже если, как упоминалось ранее, не встречает каких-либо препятствий, в конкретных деталях может оставаться довольно сложным, а в реальности ситуация оказывается гораздо сложнее. Дело в том, что ожидаемые состояния могут постоянно меняться: ещё до того, как влияние одного прежнего изменения успеет в полной мере проявиться, к нему уже добавляется новое. Поэтому в любой конкретный момент времени в экономической системе существует множество переплетенных и взаимосвязанных видов деятельности, которые являются результатом различных ожидаемых состояний прошлого.

2

Роль и цель вышеизложенного обсуждения к этому моменту становятся ясными. Из сказанного выше следует, что уровень занятости в любой момент времени в определенном смысле зависит не только от текущего ожидаемого состояния, но и от множества ожидаемых состояний, существовавших в течение определенного периода в прошлом. Несмотря на это, те прошлые ожидания, влияние которых ещё не проявилось в полной мере, уже нашли отражение в сегодняшнем капитальном оборудовании; а работодатели, принимая сегодняшние решения, обязательно должны учитывать сегодняшнее капитальное оборудование; кроме того, прошлые ожидания могут повлиять на сегодняшние решения только в том случае, если они уже нашли отражение в сегодняшнем капитальном оборудовании. Поэтому утверждение о том, что сегодняшний уровень занятости определяется с учётом сегодняшнего капитального оборудования и на основе сегодняшних ожиданий, по-прежнему верно.

О текущих долгосрочных ожиданиях зачастую невозможно не говорить, тогда как краткосрочные ожидания часто можно оставить без внимания. Дело в том, что процесс изменения краткосрочных ожиданий, как правило, носит постепенный и непрерывный характер и в основном осуществляется на основе фактически полученных результатов, поэтому влияние ожидаемых результатов и фактически полученных результатов пересекается. Объем производства и уровень занятости, безусловно, зависят от краткосрочных ожиданий производителей, а не от прошлых результатов, однако только что полученные фактические результаты зачастую оказывают определяющее влияние на эти краткосрочные ожидания.

Если бы каждый раз в начале производственного процесса приходилось заново формировать краткосрочные ожидания, это было бы слишком хлопотно и представляло бы пустую трату времени, поскольку в большинстве случаев с сегодняшнего дня до завтрашнего ситуация не претерпевает значительных изменений. Поэтому, если у производителей нет конкретных оснований ожидать изменений в будущем, они будут продолжать строить свои прогнозы на основе недавних фактических результатов, что, по сути, вполне разумно. Таким образом, с точки зрения влияния на уровень занятости, ожидаемая цена реализации текущего объема производства, по всей вероятности, будет соответствовать фактической цене реализации недавнего объема производства. Производители, как правило, постепенно корректируют свои прогнозы на основе фактических результатов, а не на основе домыслов.

Несмотря на это, нельзя забывать, что если производимые товары обладают долговечностью (durability), то краткосрочные ожидания производителей могут опираться на текущие долгосрочные ожидания инвесторов. Однако долгосрочные ожидания обладают одной особенностью: их невозможно скорректировать на основе фактических результатов за очень короткий промежуток времени. Кроме того, долгосрочные ожидания могут резко измениться; мы упомянем об этом, когда будем подробно обсуждать долгосрочные ожидания в двенадцатой главе. Поэтому фактор текущих долгосрочных ожиданий мы не можем ни игнорировать, ни заменять фактическими результатами.

Глава 6.

Определения дохода, сбережений и инвестиций

1. Доход

В течение любого периода времени работодатель продает свою готовую продукцию потребителям или другим работодателям, и сумма, полученная от этой продажи, будет временно обозначена буквой A. Он также приобретает определенное количество готовой продукции у других работодателей, и эти расходы обозначим буквой $_{A1}$. По окончании периода он владеет капитальным оборудованием, включая полуфабрикаты, оборотный капитал и запасы готовой продукции, стоимость которых составляет G.

В сумме A + G – A1 часть средств не является результатом производственной деятельности текущего периода, а представляет собой капитальное оборудование, которым работодатель уже владел на начало периода. Поэтому для того, чтобы получить так называемый доход текущего периода, из суммы A + G – A1 необходимо вычесть стоимость капитального оборудования, перенесенного из предыдущего периода. Как только мы найдем удовлетворительный способ расчета этого вычета, проблема определения дохода будет решена.

Существуют два возможных принципа, которые можно использовать для учета этого вычета. Каждый из этих принципов имеет множество значений: один связан с производством, а другой — с потреблением. Рассмотрим их по очереди.

(1) На конец периода фактическая стоимость капитального оборудования G является чистым результатом действия двух противоположных сил. С одной стороны, работодатель не только приобретает капитальное оборудование у других работодателей, но и самостоятельно ремонтирует или модернизирует своё собственное; с другой стороны, поскольку капитальное оборудование используется для производства продукции, оно подвергается износу или амортизации. Даже если работодатель не использует это капитальное оборудование в производстве, ему всё равно приходится нести расходы на его содержание и модернизацию. Предположим, что оптимальный размер таких затрат равен B'; после их покрытия стоимость капитального оборудования на конец периода составляет G'. Иными словами, если предположить, что предприниматель не использует данное капитальное оборудование для производства товара A, то G' – B' представляет собой максимально возможную чистую стоимость, сохранившуюся с предыдущего периода. Часть этой максимально возможной чистой стоимости, пре$_{\text{вышающая G-A1}}$, то есть (G'-B')-($_{G-A1}$), является мерой стоимости, утраченной в результате производства A, и может называться издержками использования A (used cost). Стоимость использования обозначается буквой U. Расходы, которые работодатель несет на оплату других факторов производства в обмен на труд, называются факторной стоимостью A; для факторов производства факторная стоимость является доходом факторов. Факторная стоимость обозначается буквой F. Сумма U и F называется основной себестоимостью (prime cost) объема производства A.

Теперь мы можем дать определение доходу (income) работодателя. Доход работодателя равен стоимости проданной им в данном периоде продукции за вычетом его основных затрат. Иными словами, доход работодателя — это то, что обычно называют валовой прибылью (gross profit); валовая прибыль определяется масштабом производства, то есть зависит от того, какой масштаб производства работодатель стремится сделать максимальным. Это определение соответствует здравому смыслу. Кроме того, поскольку доход остальных членов общества представляет собой затраты на факторы производства работодателя, доход равен A – U.

При таком определении получается весьма чёткая величина. Более того, когда работодатели решают, сколько других факторов производства нанять, они, руководствуясь своими ожиданиями, стремятся максимизировать именно эту разницу между доходом и затратами на факторы производства; поэтому доход имеет причинно-следственное значение в теории занятости.

Конечно, $_{G-A1}$ иногда может превышать G'-B', в результате чего издержки пользователя становятся отрицательными. Например, предположим, что мы выбираем свой собственный

период; или, например, если степень интеграции промышленности очень высока, и каждое предприятие самостоятельно производит большую часть капитального оборудования, при этом объем инвестиций является положительным. В обоих вышеупомянутых случаях издержки пользователя могут быть отрицательными. Однако, поскольку издержки пользователя могут быть отрицательными только в том случае, если работодатель использует собственных работников для увеличения объема капитального оборудования, в обществе, основанном на разделении труда, пользователи и производители капитального оборудования, как правило, не относятся к одному и тому же предприятию, поэтому обычно издержки пользователя можно считать положительными. Кроме того, трудно представить себе, что при увеличении A предельные издержки пользователя, то есть, могут быть не положительными.

$$\frac{dU}{dA}$$

Здесь не помешает кратко упомянуть о том, что будет рассмотрено далее в этой главе. С точки зрения общества в целом совокупное потребление (C) в одном периоде равно A ($_{A\ -}$ $_{A_1}$), а совокупные инвестиции (I) равны A ($A_1 - U$). При этом, если не учитывать товары ($_{A_1}$), приобретенные у других работодателей, то U представляет собой отрицательные инвестиции работодателя в собственные средства производства. Отрицательное значение U означает положительные инвестиции. Поэтому, если предположить, что вся промышленность сосредоточена в руках одного человека, то A1 равно нулю, потребление равно A, а инвестиции равны отрицательному U, то есть равны $G–(G'–B')$. Причина, по которой выше $_{\text{было введено}}$ A1, что несколько усложнило ситуацию, заключалась лишь в том, чтобы найти общий подход, применимый и в том случае, когда промышленность не сосредоточена в руках одного человека.

Кроме того, так называемый эффективный спрос представляет собой лишь совокупный доход или прибыль, которую работодатели могут ожидать получить от принятого решения о текущем объеме занятости, включая доход других факторов производства, то есть затраты работодателя на факторы производства. Функция совокупного спроса отражает косвенную связь между двумя величинами: с одной стороны — различными гипотетическими уровнями занятости, а с другой — ожидаемой прибылью от продукции, произведенной при этих гипотетических уровнях занятости. Эффективный спрос представляет собой точку на кривой общего спроса, которая является эффективной потому, что при данном уровне занятости соотношение спроса и предложения как раз обеспечивает максимальную ожидаемую прибыль работодателей.

Некоторые экономисты игнорируют потребительские издержки или предполагают, что они равны нулю, в результате чего цена предложения равна предельной стоимости факторов производства, и на этом основании приходят к таким утверждениям, как равенство предельной выручки или дохода предельной стоимости факторов производства. У нашего определения есть одно преимущество: если мы воспользуемся их допущениями, то также сможем получить аналогичные утверждения.

(2) Теперь давайте более подробно рассмотрим второй принцип, упомянутый выше. Стоимость капитального оборудования в начале и в конце периода различается. Эта разница в стоимости частично обусловлена добровольным решением работодателя, стремящегося к максимальной прибыли; эта часть уже была рассмотрена выше. Однако другая часть не является результатом добровольного решения работодателя, а обусловлена причинами, не поддающимися его контролю, например, изменением рыночной стоимости, амортизацией, износом в результате прохождения времени (wastage by the passage of time), войнами, землетрясениями

и другими стихийными бедствиями или катастрофами, вызванными человеческим фактором. По разным причинам капитальное оборудование подвергается недобровольному увеличению или снижению стоимости. Среди таких недобровольных убытков часть, безусловно, неизбежна, но при этом не является непредсказуемой, например, износ со временем и нормальная амортизация; что касается последней, то, как сказал профессор Пигоу, «экономические явления позволяют человеку, если не предсказать их в деталях, то, по крайней мере, в общих чертах». Кроме того, в обществе часто происходят и другие виды убытков, которые обычно считаются «страхуемыми рисками». Размер этих ожидаемых убытков, конечно, зависит от того, когда они, как ожидается, возникнут. Пока оставим этот факт в стороне и назовем недобровольную, но не непредсказуемую амортизацию капитального оборудования, то есть ту часть ожидаемой амортизации, которая превышает затраты пользователя, «дополнительными затратами» (supplementary cost) и обозначим их буквой V.

Думаю, нет нужды указывать, что данное определение дополнительных затрат отличается от определения Маршалла; однако мы оба пытаемся учесть ту часть ожидаемого износа, которая не входит в основные затраты, и эта основная идея у нас схожа.

При расчете чистого дохода и чистой прибыли работодателя обычно из его дохода и валовой прибыли (определения см. выше) вычитается сумма расчетных дополнительных затрат. Это объясняется тем, что, когда работодатель рассматривает, сколько он может потратить или сэкономить, в его представлении дополнительные затраты уже вычтены из валовой прибыли. Когда он в качестве производителя решает, нужно ли ему использовать данное оборудование, основные затраты и валовая прибыль являются важными понятиями; но когда он выступает в роли потребителя, то дополнительные издержки в его представлении приобретают такое же значение, как и основные издержки. Поэтому предположим, что при определении общего чистого дохода следует одновременно вычитать дополнительные издержки и потребительские издержки, чтобы общий чистый доход равнялся A-U-V. В таком случае понятие общего чистого дохода не только будет наиболее соответствовать обычному употреблению, но и будет связано с объемом потребления.

Предположим, что стоимость капитального оборудования снижается в результате непредвиденных изменений рынка, износа, превышающего обычный уровень, или разрушений, вызванных стихийными бедствиями или человеческими катастрофами. Такое изменение стоимости не является добровольным и, как правило, не предвидится заранее. Тогда этот фактический убыток мы называем непредвиденным убытком (windfall loss) и включаем его в счета капитала, а не в счета (чистого) дохода.

Причинно-следственное значение чистого дохода заключается в том, что величина V оказывает значительное психологическое влияние на определение текущего объема потребления. Чистый доход — это то, что обычно называют располагаемым доходом (available income), и он служит для обычного человека мерилом при определении объема текущего потребления. Разумеется, при определении объема потребления чистый доход не является единственным фактором; большое значение имеет также наличие непредвиденных доходов или убытков в счетах капитала. Однако между дополнительными затратами и непредвиденными убытками существует следующее различие: когда изменяются дополнительные затраты, их влияние на потребление аналогично изменению валовой прибыли, поскольку объем потребления наемного работника зависит от разницы между текущей продажной ценой продукции и суммой основных затрат и дополнительных затрат; напротив, непредвиденные прибыли и убытки, хотя и влияют на решения наемного работника о потреблении, но в разной степени: если непредвиденный убыток равен по величине дополнительным затратам, то влияние первого будет меньше.

Теперь вернёмся к вопросу о разграничении дополнительных затрат и непредвиденных убытков. Иными словами, неизбежные убытки следует отражать в счётах доходов; непредви-

денные убытки, которые можно обоснованно отнести к счётам капитала, следует отражать в счётах капитала. Эта граница отчасти носит условный (conventional) или психологический характер и зависит от общепринятых стандартов оценки дополнительных затрат. При оценке восстановительной стоимости не существует определённых принципов, которым можно было бы следовать, поэтому её величина зависит от выбранного метода учёта.

Когда капитальное оборудование только что выпущено, ожидаемая стоимость восстановления представляет собой конкретную величину, но при последующих оценках стоимость восстановления этого оборудования в течение оставшегося срока службы может отличаться от первоначальной оценки из-за изменения ожидаемых условий; в этом случае возникает ряд будущих значений U+V, а в соответствии со скорректированными ожиданиями появляется еще один ряд новых будущих значений U+V, разница между этими двумя рядами, пересчитанная в текущую стоимость, и является непредвиденной потерей капитала.

В бухгалтерском учете существует один очень широко применяемый принцип, который одобрен налоговыми органами Великобритании: при приобретении капитального оборудования устанавливается фиксированная сумма, равная сумме затрат на восстановление и эксплуатационных затрат, и эта сумма остается неизменной независимо от того, изменятся ли прогнозы в будущем. В таком случае восстановительная стоимость в любой период времени равна разнице между этой суммой и фактическими эксплуатационными затратами. Преимущество этого метода заключается в том, что на протяжении всего срока службы оборудования непредвиденные доходы или убытки равны нулю. Однако в некоторых случаях вполне естественно, что через определённый промежуток времени, например через год, восстановительная стоимость переоценивается с учётом текущей рыночной стоимости и прогнозов. На практике используются оба метода. При первоначальной покупке капитального оборудования изначально ожидаемая стоимость замещения может называться базовой стоимостью замещения, а стоимость, переоцененная впоследствии с учетом текущей рыночной цены и текущих прогнозов, — текущей стоимостью замещения.

На этом вопрос определения восстановительной стоимости можно считать исчерпанным. Так называемые восстановительные затраты представляют собой ту часть, которую типичный работодатель (если речь идет о компании) должен вычесть из своего чистого дохода при его расчете с целью объявления дивидендов, или определения своего текущего уровня потребления (если речь идет о частном лице). Поскольку мы не можем полностью игнорировать непредвиденные доходы или убытки в капитальном учете, следует считать, что если в какой-либо статье есть сомнительные моменты, ее следует включить в капитальный учет; только те статьи, которые явно относятся к дополнительным затратам, могут учитываться в них. Если в капитальном счете зафиксировано слишком много, то в зависимости от фактической ситуации можно усилить влияние капитального счета на текущий объем потребления и постараться исправить ситуацию.

Читатель заметит, что приведенное здесь определение чистого дохода очень близко к определению дохода, данному Маршаллом. Маршалл ссылается на практику, применяемую комиссией по подоходному налогу (income tax commissioners): в целом, всё, что эта комиссия на основании накопленного опыта считает доходом, Маршалл также считает доходом; ведь решения, принимаемые комиссией в этой области, можно считать ответом на вопрос о том, что обычно понимается под чистым доходом, и эти суждения основаны на тщательном и обширном исследовании. То, что я называю «чистым доходом», соответствует тому, что профессор Пегу недавно назвал «денежной стоимостью национального дохода».

Несмотря на это, понятие «чистый доход» основано на неоднозначном критерии, и поскольку интерпретации этого критерия у разных авторов не совпадают, в итоге четкого определения так и не существует. Профессор Хайек (Hayek) однажды заметил, что владелец капитала, возможно, стремится поддерживать свой доход от инвестиций на неизменном уровне;

поэтому, если по какой-либо причине его доход от инвестиций имеет тенденцию к снижению, он обязательно сначала выделяет определенную сумму, чтобы компенсировать эту тенденцию, и только оставшийся доход он считает доступным для произвольного потребления. Я сомневаюсь в существовании такого критерия, и с теоретической точки зрения это вполне оправданно.

На этом основании профессор Хайек делает вывод, что понятия «сбережения» и «инвестиции» становятся неоднозначными. Если он имеет в виду чистые сбережения и чистые инвестиции, то он прав. Однако в контексте уровня занятости речь идет именно о сбережениях и инвестициях — эти два понятия не содержат никакой неоднозначности и, как будет показано в следующем разделе, могут иметь объективное определение. Чистый доход связан исключительно с принятием решений о потреблении, и его трудно четко отделить от других факторов, влияющих на потребление. С текущими производственными решениями связан сам доход.

Поэтому игнорировать понятие дохода, как это делалось ранее, и сосредоточивать все внимание на понятии чистого дохода, на самом деле ошибочно. В приведенном выше определении дохода мы постарались максимально согласовать его с обычным употреблением. Я должен напомнить читателю, что термин «доход», который я использую в своих предыдущих работах, имеет весьма специфическое значение. Особость заключается в том, что, давая определение доле дохода работодателей в общем доходе, я не использовал ни фактическую прибыль от их текущей производственной деятельности — будь то валовая или чистая прибыль, — ни ожидаемую прибыль, на которую они рассчитывали при принятии решения о ведении данной производственной деятельности, а взял за основу так называемую нормальную или равновесную прибыль.

Оглядываясь назад, можно сказать, что если масштаб производства может изменяться, то значение так называемой нормальной или равновесной прибыли также не было полностью определено. Согласно определению, данному мной в предыдущих работах, разница между сбережениями и инвестициями равна разнице между нормальной прибылью и фактической прибылью. Я опасаюсь, что такое использование этих терминов уже вызвало немало путаницы, поскольку многие выводы (особенно те, которые касаются разницы между сбережениями и инвестициями) обоснованы лишь в том случае, если я объясняю используемые термины в соответствии с их особым значением; но обычные люди не понимают этого и, часто цитируя мои выводы, ошибочно полагают, что термины, которые я использую, имеют то же значение, что и привычные для них. По этой причине, а также потому, что в настоящее время я уже не использую прежние термины для точного выражения своих идей, я решил отныне отказаться от них. Я приношу свои искренние извинения за всю ту путаницу, которая уже возникла.

2. Сбережения и инвестиции

Среди терминов, в отношении которых существуют значительные разногласия, есть один момент, в котором все сходятся. Насколько мне известно, все согласны с тем, что под сбережениями понимается доход за вычетом потребительских расходов. Следовательно, если в отношении значения термина «сбережения» остаются какие-либо сомнения, то причины могут быть только две: либо в значении термина «доход», либо в значении термина «потребление». Термин «доход» мы уже определили выше. Потребительские расходы за определенный период обязательно равны стоимости товаров, проданных потребителям за этот период. Тогда возникает вопрос: кто такой потребитель?

Любая граница, разделяющая потребителей и инвесторов, при условии, что она однозначна, может быть использована, но, однажды выбранная, должна соблюдаться всегда. Следует ли рассматривать покупку автомобиля как потребительскую покупку, а покупку жилья — как инвестиционную? Такие вопросы часто обсуждаются, и я не могу добавить к этому многого. Ответ на этот вопрос, конечно, зависит от того, по какому критерию мы проводим границу между работодателем и потребителем. Предположим, что мы уже определили A1 как стоимость товаров, приобретенных одним предпринимателем у другого предпринимателя; в

таком случае мы уже косвенно решили эту проблему. Таким образом, потребительские расходы можно однозначно определить как $(_{A-A1})$, где A — общая стоимость продаж за определенный период, а A1 — общая стоимость взаимных покупок и продаж между предпринимателями за этот период. Далее, для удобства, мы опустим знаки «A» и «A1», используя A для обозначения всех совокупных продаж, $_{A1}$ — совокупной стоимости взаимных покупок между работодателями, а U — совокупных потребительских издержек всех работодателей.

Поскольку значения дохода и потребления уже определены, а сбережения представляют собой разницу между доходом и потреблением, значение сбережений также становится фиксированным. Поскольку доход равен A – U, а потребление равно A – $_{A1}$, то сбережения равны A1 – U – V.

Из определения дохода можно также вывести определение инвестиций в текущем периоде. Так называемые инвестиции в текущем периоде обязательно равны приросту стоимости (addition to the value of the equipment) капитального оборудования, используемого в производственной деятельности в текущем периоде; это, очевидно, равно тому, что я называю сбережениями, поскольку сбережения — это та часть дохода за период, которая не была использована на потребление. Как уже упоминалось выше, в течение периода в результате производственной деятельности работодатель получает выручку от продажи товаров в размере A, но для производства и продажи A его первоначальное капитальное оборудование несет убыток U; $(_{U-A1})$ представляет собой потерю стоимости (value-loss) капитального оборудования.

Отрицательная величина $(_{U-A1})$, то есть A1-U, представляет собой прирост стоимости капитального оборудования, то есть инвестиции. Иными словами, в том же периоде стоимость продукции, использованной для потребления, $_{\text{равна}}$ A-A1, а разница между A-U и A-A1, то есть A1-U, представляет собой прирост стоимости капитального оборудования, полученный в результате производственной деятельности в данном периоде, то есть инвестиции. По аналогии, если чистый прирост стоимости капитального оборудования не учитывает непредвиденных прибылей и убытков в капитальном счете, а учитывается только нормальный чистый прирост, не связанный с износом капитала в результате эксплуатации, $_{\text{то}}$ A1 – U – V представляет собой чистые инвестиции в текущем периоде.

Таким образом, хотя объем сбережений является суммарным результатом потребительского поведения, а объем инвестиций — суммарным результатом инвестиционной деятельности работодателей, эти величины неизбежно равны друг другу, поскольку обе равны доходу за вычетом потребления. Причем этот вывод не основан на каких-либо особенностях или тонкостях определения дохода. Достаточно согласиться с тем, что: доход равен стоимости продукции в текущем периоде, инвестиции в текущем периоде равны стоимости той части продукции в текущем периоде, которая не была использована на потребление, а сбережения равны доходу за вычетом потребления. Если все согласятся с этими определениями, которые не противоречат здравому смыслу и соответствуют традиционным представлениям, то инвестиции и сбережения естественным образом будут равны друг другу. Итак, доход = стоимость продукции = потребление + инвестиции сбережения = доход – потребление следовательно, сбережения = инвестиции следовательно, любой набор определений, удовлетворяющий вышеуказанным условиям, приведёт к тому же выводу. Только в случае отрицания истинности того или иного из вышеуказанных условий вывод будет иным.

Сбережения и инвестиции равны друг другу потому, что сделки между производителями и потребителями, или между производителями и приобретателями капитального оборудования, носят двойственный характер. Как уже упоминалось ранее, цена продажи продукции производителя за вычетом издержек пользователя называется доходом; однако если продукция не продается потребителям, то она продается другим работодателям; инвестиции каждого работодателя в текущем периоде равны стоимости оборудования, приобретенного у других работо-

дателей, за вычетом его собственных издержек пользователя. Таким образом, с точки зрения общесоциальных показателей, та часть дохода, которую мы называем сбережениями и которая превышает потребление, не может не равняться той части прироста стоимости капитального оборудования, которая приходится на инвестиции. То же самое относится и к взаимосвязи между чистыми сбережениями и чистыми инвестициями. Фактически сбережения представляют собой остаток. Решения об инвестициях и потреблении определяют доход. Если инвестиционные решения реализуются, то либо сокращается потребление, либо увеличивается доход — одно из двух обязательно имеет место. Поэтому сама инвестиционная деятельность неизбежно приводит к увеличению этого остатка сбережений на ту же сумму.

Конечно, решения людей о размере инвестиций могут быть настолько ненормальными, что становится невозможным установить равновесную цену, по которой могли бы осуществляться сделки. В этой ситуации, поскольку у продукта больше нет фиксированной рыночной цены, а цена не находит точки равновесия между нулем и бесконечностью, термины, которые мы используем, перестают быть применимыми. Опыт показывает, что на самом деле это не так. В обществе существуют различные привычки и психологические реакции, которые позволяют достичь равновесия, при котором объемы спроса и предложения уравниваются. Наличие у товара фиксированной рыночной стоимости является необходимым условием для того, чтобы денежный доход имел конкретную стоимость, и одновременно — достаточным условием для того, чтобы общая сумма сбережений, определяемая сберегателями, равнялась общей сумме инвестиций, определяемой инвесторами.

Чтобы ясно мыслить по этому вопросу, пожалуй, лучше всего исходить из решения о том, потреблять ли, а не из решения о том, сберегать ли, поскольку решение о том, потреблять ли или инвестировать ли, действительно находится в пределах контроля отдельного человека. Общий доход и общие сбережения — это результат свободного выбора людей, то есть результат выбора между потреблением и инвестированием; ни то, ни другое не может выйти за пределы решений о потреблении и инвестировании и подчиняться другой группе решений. Исходя из этого принципа, в дальнейшем мы будем использовать понятие «склонность к потреблению» вместо понятия «склонность к сбережению».

Приложение: О потребительских издержках

1

Важность издержек пользователя в классической теории стоимости, как мне кажется, всегда игнорировалась. Об издержках пользователя можно сказать ещё многое, но, боюсь, это неуместно или не слишком связано с тем, о чём здесь идёт речь. Однако, в качестве отступления, в этом приложении мы намерены более подробно рассмотреть издержки пользователя.

По определению, издержки пользователя для работодателя равны:

$A1 + (G' – B') – G$

где A1 обозначает стоимость товаров, приобретённых данным работодателем у других работодателей, а G — фактическую стоимость его основных средств на конец периода. Если бы работодатель не использовал эти основные средства, а вместо этого потратил оптимальную сумму B' на их содержание и модернизацию, то потенциальную стоимость этих основных средств на конец периода можно было бы обозначить как G'.G – (G' – B') представляет собой прирост стоимости капитального оборудования данного работодателя сверх его чистой стоимости, перенесенной из предыдущего периода; это и есть инвестиции работодателя в свое капитальное оборудование в текущем периоде, которые можно обозначить как I. Таким образом, потребительская стоимость объема продаж A, U, равна $_{A1} – I$, где A1 — товары, приобретенные данным работодателем у других работодателей, а I — затраты, вложенные им в текущем периоде в капитальное оборудование.

Достаточно немного поразмыслить, чтобы понять следующий здравый смысл: товары, приобретенные одним работодателем у других работодателей, частично превращаются в инве-

стиции в собственное капитальное оборудование в текущем периоде; оставшаяся часть представляет собой убыток, понесенный им в связи с продажей объема производства A сверх затрат на факторы производства. Если читатель захочет выразить то, о чём здесь идёт речь, иным образом, то он поймёт, что преимущество используемой здесь формулировки заключается в том, что она позволяет избежать множества неразрешимых и ненужных бухгалтерских проблем. Я полагаю, что нет другого способа однозначно проанализировать текущую прибыль.

Если вся отрасль сосредоточена в руках одного человека или предприниматель не закупает никаких товаров у других предпринимателей, то A1 равен нулю, а издержки пользователя равны отрицательным инвестициям в текущем периоде, связанным с использованием данного оборудования. Даже в этом случае наш метод анализа имеет ещё одно преимущество: нам никогда не приходится разделять факторные издержки на те, которые должны быть отнесены на долю продукции, продаваемой другим, и те, которые должны быть отнесены на долю оборудования и оставлены для собственного использования; вместо этого мы можем рассматривать объём занятости, обеспечиваемый предприятием, независимо от степени его интеграции, как определяемый единым общим решением. Фактически это так и есть, поскольку между текущим производством и производством в целом часто существуют цепочки взаимосвязей.

Понятие «пользовательских издержек» также позволяет нам дать более чёткое определение краткосрочной цене предложения продукции предприятия. Ведь краткосрочная цена предложения представляет собой сумму предельных издержек факторов производства и предельных пользовательских издержек.

В современной теории стоимости предельные издержки факторов производства часто приравниваются к краткосрочной цене предложения. Очевидно, что этот подход может быть применим только в том случае, если предельные потребительские издержки равны нулю или если под ценой предложения специально подразумевается цена, не включающая предельные потребительские издержки. В третьей главе, давая определения терминам «выручка» (proceeds) и «общая цена предложения», я не включал в них общие потребительские издержки.

Такое использование термина, конечно, удобно при обсуждении общего объема производства в обществе, но при рассмотрении объема производства отдельного предприятия или отрасли, если постоянно исключать потребительские издержки из «цены предложения», экономический анализ полностью оторвется от реальности, поскольку «цена предложения» в этом смысле принципиально отличается от того, что обычно понимается под «ценой». Это, пожалуй, может вызвать недоразумения. В экономике, по-видимому, всегда предполагалось, что когда термин «цена предложения» применяется к объёму производства отдельного предприятия, его значение ясно и не требует обсуждения.

Однако возникают некоторые трудности при определении дохода в связи с вопросом о том, как учитывать товары, приобретаемые одним предприятием у других предприятий, а также потери, которые несет капитальное оборудование данного предприятия в результате производства предельного объёма продукции. Даже если мы предположим, что объем продаж предприятия увеличивается на одну единицу, то для определения цены предложения данного предприятия следует вычесть предельные издержки товаров других предприятий из цены продажи каждой единицы этого объема производства; даже если предположить это, нам все равно придется учитывать, что капитальное оборудование данного предприятия несет отрицательные инвестиционные затраты в связи с производством этого предельного объема продукции. Даже если всё производство сосредоточено в руках одного предприятия, мы не можем предполагать, что предельные потребительские издержки равны нулю; иными словами, как правило, мы не можем игнорировать предельные отрицательные инвестиции, понесенные капитальным оборудованием в результате производства предельного объема продукции.

Использование двух понятий — «издержки использования» и «издержки восполнения» — позволяет нам установить более чёткую связь между долгосрочной и краткосрочной ценами предложения. Долгосрочные издержки должны включать сумму, компенсирующую базовые издержки восполнения и ожидаемые основные издержки, причём обе эти составляющие должны быть распределены надлежащим образом на каждый год в течение срока службы капитального оборудования. То есть долгосрочные издержки единицы продукции равны ожидаемой сумме основных издержек и издержек пополнения запасов.

Кроме того, если предполагается получение нормальной прибыли, то к долгосрочной цене предложения следует добавить ещё одну составляющую, равную произведению текущей процентной ставки по кредиту на стоимость оборудования; разумеется, срок и риск такого кредита должны соответствовать сроку и риску инвестиций в данное оборудование. Если мы захотим использовать чистую процентную ставку (pure rate of interest) в качестве стандартной, то в долгосрочные издержки следует включить третью составляющую, которую можно назвать издержками риска и которая предназначена для компенсации различных неизвестных возможностей, возникающих между фактической и ожидаемой доходностью.

Таким образом, долгосрочная цена предложения равна сумме основных издержек, дополнительных издержек, издержек риска и процентных издержек, то есть долгосрочная цена предложения может быть разложена на эти составляющие. С другой стороны, краткосрочная цена предложения равна предельным прямым затратам. Поэтому, когда работодатель приобретает или строит капитальное оборудование, он ожидает, что разница между предельной величиной основных затрат и их средней величиной будет достаточной для компенсации дополнительных затрат, затрат на риск и затрат на проценты. Иными словами, в долгосрочном равновесии часть предельных основных затрат, превышающая средние основные затраты, точно равна сумме дополнительных затрат, затрат на риск и затрат на проценты.

Предположим, что при определенном объеме производства предельные основные затраты ровно равны сумме средних основных затрат и дополнительных затрат. В таком случае этот объем производства имеет особое значение, поскольку именно при нем работодатель не получает прибыли и не несет убытков; иными словами, чистая прибыль в этот момент равна нулю. Если же объем производства меньше этого уровня, работодатель несет чистый убыток.

Помимо основных затрат, степень необходимости компенсации дополнительных затрат зависит от типа оборудования. Ниже приведены два крайних случая:

(1) Часть затрат на содержание оборудования должна производиться одновременно с использованием этого оборудования, например, смазка машин. Такие расходы, за исключением приобретаемых извне, должны включаться в затраты на факторы производства. Предположим, что по объективным причинам вся амортизация в текущем периоде должна компенсироваться таким образом; тогда издержки пользователя, за исключением затрат на покупку извне, равны дополнительным издержкам, только со знаком, противоположным; в долгосрочном равновесии часть предельных издержек факторов производства, превышающая средние издержки факторов, должна равняться сумме издержек риска и издержек на уплату процентов.

(2) Часть потери стоимости капитального оборудования возникает только при его использовании. Если эта потеря не компенсируется во время использования, то она должна учитываться в составе затрат пользователя. Если потеря стоимости капитального оборудования возникает только таким образом, то восстановительные затраты равны нулю.

Здесь следует отметить, что работодатель использует в первую очередь не самое старое и плохое оборудование только из-за низких затрат на пользование, поскольку, несмотря на низкие затраты на пользование, такие затраты, возможно, не компенсируют низкую эффективность, то есть не оправдывают высоких затрат на факторы производства. Работодатель готов использовать то оборудование, при использовании которого сумма затрат на пользование и затрат на факторы производства на единицу продукции является минимальной. Поэтому, если

объем производства какого-либо товара уже определен, то существует соответствующая ему стоимость пользования, однако между этой общей стоимостью пользования и предельной стоимостью пользования нет единообразной (униформенной) зависимости.

2

Между настоящим и будущим существует множество связей, и потребительские издержки являются одной из них. Дело в том, что при определении масштаба производства работодатель должен сделать выбор между использованием оборудования в настоящее время и сохранением этого оборудования для использования в будущем. Величина издержек использования зависит от ожидаемой будущей выгоды, которой приходится жертвовать из-за использования оборудования в настоящее время. А маржинальные издержки использования, маржинальные издержки факторов производства и маржинальная ожидаемая цена реализации — эти три фактора определяют масштаб производства работодателя. Каким же образом работодатель рассчитывает издержки использования при осуществлении той или иной производственной деятельности?

Как упоминалось выше, издержки пользователя представляют собой потерю стоимости капитального оборудования при сравнении его использования с неиспользованием. Что касается затрат на содержание и модернизацию, которые необходимо нести даже при неиспользовании оборудования, а также затрат на приобретение товаров у других работодателей, то все они должны быть учтены в соответствующих разделах. Поэтому в соответствии с методом расчета издержек пользователя необходимо сначала рассчитать: Предположим, что в настоящее время капитальное оборудование не используется; в таком случае в определенный период в будущем ожидаемый доход может увеличиться на определенную сумму; затем эту сумму необходимо пересчитать в текущую стоимость. Предположим, что в настоящее время капитальное оборудование не используется; в таком случае, как минимум, можно отсрочить срок его замены (replacement); выгода от отсрочки покупки, пересчитанная в текущую стоимость, представляет собой минимальный уровень затрат пользователя, хотя на самом деле эта сумма может быть значительно выше.

Предположим, что избыточных запасов нет, и ежегодно поступает новое капитальное оборудование того же типа для пополнения парка; тогда предельные издержки пользователя можно рассчитать исходя из того, что в результате использования данного оборудования его срок службы сокращается на определенный период или эффективность снижается на определенную величину, а также исходя из затрат, необходимых для его замены в настоящее время. Если же имеется избыточное капитальное оборудование, то издержки пользователя зависят как от затрат на пополнение парка с настоящего момента до момента выбытия избыточного оборудования, так и от затрат, связанных с амортизацией. Таким образом, как затраты на выплату процентов, так и текущие затраты на восполнение запасов косвенно влияют на метод расчета затрат пользователя.

Этот метод расчета наиболее прост и понятен, когда затраты на факторы производства равны нулю. Например, я уже приводил ситуацию с остатком сырой меди. Сначала составляется таблица, в которой указывается ожидаемая будущая стоимость одной тонны меди. По мере постепенного сокращения остаточного количества меди её стоимость постепенно приближается к нормальной себестоимости производства, поэтому значение каждой позиции в этой таблице будет зависеть от темпов расходования остаточного количества меди. Затем из каждой позиции этой таблицы вычитаются текущие затраты на восполнение и процентные затраты на тонну меди за период с настоящего момента до указанной даты; наибольшее из этих чисел и будет представлять собой текущую стоимость одной тонны остаточной меди или затраты пользователя.

Аналогично, если предполагается наличие остаточного запаса судов, заводов или машин, то стоимость пользования одним судном, одним заводом или одной машиной равна ожидае-

мой стоимости восстановления данного оборудования на момент предполагаемого исчерпания остаточного запаса за вычетом текущих затрат на пополнение запасов и процентных затрат на сегодняшний день.

Вышесказанное основано на допущении, что когда капитальное оборудование становится непригодным для использования, оно заменяется аналогичным оборудованием. Если же замена производится не на аналогичное оборудование, то при расчете затрат пользователя на используемое в настоящее время оборудование необходимо ориентироваться на затраты пользователя на новое оборудование, которое заменит его, когда оно станет непригодным для использования; их количество зависит от сравнительной эффективности двух видов оборудования.

3

Читатель, несомненно, понимает: если предположить, что избыток капитального оборудования носит временный характер, а не является устаревшим, то разница между фактической стоимостью пользования и нормальной стоимостью пользования (то есть стоимостью пользования в отсутствие избытка оборудования) будет зависеть от продолжительности периода, в течение которого, как ожидается, избыточное оборудование будет полностью изношено. Поэтому, если предположить, что срок службы капитального оборудования неодинаков и ежегодно часть оборудования достигает состояния, при котором оно становится непригодным для использования, то, если только избыток не является чрезвычайно большим, предельные издержки пользователя не будут значительно снижаться. В период общего экономического спада предельные издержки использования изменяются в зависимости от того, как работодатели оценивают продолжительность неблагоприятной конъюнктуры. Поэтому, когда экономическая ситуация начинает улучшаться, рост цен предложения может отчасти объясняться изменением прогнозов работодателей, что приводит к резкому увеличению предельных издержек использования.

Некоторые утверждают, что если работодатели объединятся для уничтожения избыточного оборудования, то достичь желаемого повышения цен удастся только в том случае, если будет уничтожено все избыточное оборудование. Однако работодатели придерживаются противоположного мнения. Тем не менее концепция издержек пользователя позволяет объяснить следующее: если уничтожить половину избыточного оборудования, то, возможно, удастся немедленно повысить цены, поскольку такая политика сокращает время, необходимое для полного израсходования избыточного оборудования, а значит, повышает предельные издержки пользователя и, следовательно, текущие цены предложения. Таким образом, в сознании работодателей, по-видимому, скрыто понятие издержек пользователя, хотя они и не формулируют его явно.

Предположим, что дополнительные издержки очень высоки. В таком случае при избытке капитальных средств предельные издержки пользователя будут очень низкими. Кроме того, при наличии избыточных капитальных средств предельные значения издержек пользователя и издержек факторов производства, по-видимому, не будут значительно превышать их средние значения. Если оба вышеуказанных условия выполняются, то наличие избыточных мощностей легко приводит к тому, что работодатели терпят чистые убытки или входят на рынок с большими чистыми убытками. На самом деле чистый убыток не превращается в нормальную прибыль сразу же после того, как избыточное оборудование будет полностью израсходовано; напротив, по мере постепенного сокращения избыточного оборудования издержки пользователя постепенно растут, а разница между суммой предельных издержек факторов производства и издержек пользователя и суммой средних издержек факторов производства и средних издержек пользователя также постепенно увеличивается.

4

Маршалл в «Принципах экономики» (6-е издание, стр. 360) включает часть затрат потребителей в основные затраты под названием «дополнительный износ оборудования». Однако он

не указывает, как рассчитываются эти затраты и насколько они значимы. Профессор Пегу в «Трактате о безработице» явно исходит из предположения, что в обычных условиях предельные инвестиции в капитальное оборудование, вызванные предельным объемом производства, можно не учитывать. На стр. 42 он пишет: «Если объем производства различается, то и амортизация оборудования, и расходы на персонал также различаются, но мы игнорируем эти различия, поскольку, как правило, они носят второстепенный характер». В условиях предельного производства отрицательные инвестиции в капитальное оборудование равны нулю — эта концепция, по сути, является общей для многих современных экономических теорий. Однако если попытаться объяснить, что именно подразумевается под ценой предложения того или иного предприятия, возникает проблема.

Как указано выше, если капитальное оборудование простаивает, то расходы на его содержание часто могут снижать предельные издержки пользователя, особенно в тех случаях, когда работодатели ожидают, что спад может продлиться довольно долго. Очень низкие предельные издержки пользователя, однако, не являются неизменной характеристикой краткосрочного периода, а обусловлены тем, что (а) в силу особой природы капитального оборудования расходы на его содержание при простоях остаются высокими; (б) поскольку в краткосрочном периоде рынок не находится в состоянии равновесия, капитальное оборудование быстро теряет актуальность или становится чрезмерно избыточным. Если предположить, что значительная часть оборудования еще достаточно новая, это еще больше усугубляет проблему избытка.

Если речь идет о сырье, то необходимо учитывать потребительские издержки — это общеизвестно; предположим, что если одна тонна меди будет израсходована сегодня, то завтра её уже нельзя будет использовать, поэтому потенциальная ценность этой тонны меди, оставленной для использования завтра, должна быть включена в предельные издержки. Однако медь — лишь частный случай; подобная ситуация возникает при использовании любого капитального оборудования в производстве. Если строго разграничивать сырье и основной капитал, то отрицательные инвестиции, вызванные сырьем, необходимо учитывать, а отрицательные инвестиции, вызванные использованием основного капитала, можно игнорировать; это допущение не соответствует действительности, особенно в нормальных условиях. Ведь в нормальных условиях ежегодно часть устаревшего оборудования становится непригодной для использования и подлежит замене; использование оборудования, таким образом, сокращает срок, когда его необходимо заменить.

Эти два понятия — «издержки пользователя» и «издержки восполнения» — обладают одним преимуществом: оба одинаково применимы к оборотным средствам (working capital), ликвидным средствам (liquid capital) и основному капиталу (fixed capital). Важное различие между сырьем и основным капиталом заключается не в различиях при расчете затрат на пользование и затрат на восполнение, а в следующем факте: доход от оборотного капитала получается однократно, тогда как основной капитал, обладая долговечностью, изнашивается постепенно, поэтому его доход представляет собой ряд чисел, каждый элемент которого состоит из затрат на пользование и полученной прибыли за соответствующий период.

Глава 7.
Дальнейшие размышления о значении сбережений и инвестиций

1

В предыдущей главе мы уже дали определения сбережениям и инвестициям; согласно нашему определению, эти величины обязательно равны, поскольку с точки зрения общества в целом они представляют собой лишь две стороны одного и того же явления. Однако многие современные учёные дают этим двум терминам особые определения, согласно которым они не обязательно равны. Есть даже те, кто сначала предполагает, что эти два понятия, возможно, не равны, но перед началом обсуждения они вообще не дают определений этим терминам. Теперь, чтобы связать вышеизложенное обсуждение с обсуждением этих терминов другими авторами,

возможно, читателю будет полезно классифицировать различные распространенные способы использования этих терминов.

Насколько мне известно, все согласны с тем, что так называемые сбережения равны разнице между доходом и потреблением. Если бы значение сбережений было иным, это было бы весьма неудобно и легко привело бы к недоразумениям. В отношении того, что такое потребительские расходы, мнения разных авторов также не сильно расходятся, поэтому причины различий в использовании терминов сводятся к двум: либо значение термина «инвестиции» различается, либо значение термина «доход» различается.

2

Сначала поговорим об инвестициях. В общепринятом употреблении под инвестициями часто понимается покупка частным лицом или юридическим лицом нового или подержанного актива. Иногда термин «инвестиции» относится исключительно к покупке активов на рынке ценных бумаг, однако мы одинаково называем инвестициями покупку недвижимости, оборудования, а также партии готовой или полуготовой продукции. Как правило, так называемые новые инвестиции, в отличие от реинвестиций, означают приобретение капитального имущества (capital property) за счет дохода. Если рассматривать продажу инвестиции как отрицательную инвестицию, то моё определение совпадает с общепринятым, поскольку обмен старых инвестиций неизбежно приводит к взаимной компенсации.

Разумеется, следует учитывать возникновение и погашение долгов, включая изменения в объёме кредитов или денежной массы, но с точки зрения общества в целом увеличение или уменьшение совокупных кредиторских обязательств всегда точно равно увеличению или уменьшению совокупных долговых обязательств, поэтому при обсуждении совокупных инвестиций этот фактор уже взаимно компенсирован. Таким образом, если то, что в обиходе называют доходом, соответствует тому, что я называю чистым доходом, то то, что в обиходе называют общими инвестициями, соответствует тому, что я называю чистыми инвестициями, причём чистые инвестиции представляют собой чистое увеличение всего капитального оборудования. Что же касается потери стоимости старого оборудования, то всё, что входит в сферу расчёта чистого дохода, уже полностью вычтено.

Поскольку понятие «инвестиции» включает в себя прирост всего капитального оборудования, а также прирост основного капитала, оборотного капитала или ликвидного капитала, то, помимо различия между «инвестициями» и «чистыми инвестициями», если в определении инвестиций по-прежнему существуют значительные разногласия, то это, несомненно, связано с тем, что то, что некоторые называют «инвестициями», не включает в себя прирост всего капитального оборудования.

Возьмём, к примеру, Холтри. Холтри уделяет большое внимание изменениям в оборотном капитале, а именно непредвиденному увеличению или уменьшению объёма нереализованных запасов. Он предлагает определение инвестиций, исключающее такие изменения из их состава. В таком случае так называемый «избыток сбережений над инвестициями» на самом деле представляет собой непредвиденное увеличение объёма нереализованных запасов, то есть увеличение оборотного капитала. Точка зрения Холтрея не убеждает меня в том, почему следует придавать значение этому фактору. Взгляды Холтрея сосредоточены исключительно на корректировке непредвиденных изменений, при этом игнорируя ожидаемые изменения, независимо от того, верны ли прогнозы.

Холтрей считает, что при принятии решения о масштабах производства работодатель ориентируется на то, чем сегодняшний день отличается от вчерашнего, то есть учитывает изменения объема непроданных запасов. Если речь идет о потребительских товарах, то изменения объема непроданных запасов, естественно, оказывают значительное влияние на решения работодателя. Однако на решения работодателя влияют и другие факторы, и я не вижу причин их исключать. Поэтому я предпочитаю уделять внимание общему изменению эффективного

спроса, а не только его частичному изменению, то есть изменению, отражающему увеличение или уменьшение объема нереализованных запасов за предыдущий период. Кроме того, если речь идет об основных средствах, то с точки зрения влияния на принятие решений увеличение или уменьшение неиспользованных производственных мощностей (unused capacity) имеет эффект, сопоставимый с увеличением или уменьшением объема нереализованных запасов. Я не вижу, как метод Хоттрея может учитывать эти, по крайней мере, столь же важные факторы.

Возможно, понятия «накопление капитала» и «потребление капитала», о которых говорит австрийская школа, имеют иное значение, чем упомянутые выше «отрицательные инвестиции» или «чистые инвестиции» и «чистые отрицательные инвестиции». В некоторых случаях, если исходить из нашего определения, цены на капитальное оборудование явно не снижаются, но, по мнению австрийской школы, якобы происходит потребление капитала. Как бы то ни было, я пока не обнаружил, где именно они четко разъясняют значение этих двух терминов. Например, утверждение о том, что при удлинении периода производства происходит накопление капитала, на самом деле не способствует решению проблемы.

3

Если значение дохода отличается, то и значение выражения «доход минус потребление равен сбережениям» также отличается. Сейчас мы обсуждаем неравенство между сбережениями и инвестициями, вызванное различиями в определении дохода. Я считаю, что уровень занятости, то есть объем производства и реальный доход, определяются работодателем, мотивом которого является стремление к максимизации своей текущей и будущей прибыли. Работодатель располагает определённым оборудованием, которое имеет определённый срок службы, и он стремится получить максимальную отдачу от этого капитального оборудования в течение этого срока, от чего и зависят издержки пользователя.

Уровень занятости, при котором прибыль работодателя достигает максимума, зависит от функции совокупного спроса; функция совокупного спроса, в свою очередь, зависит от ожидаемых работодателем доходов (proceeds) от потребления и инвестиций при различных допущениях. В одной из моих предыдущих книг я утверждал, что изменение разницы между инвестициями и сбережениями (определения обоих терминов приведены в той книге) фактически означает изменение прибыли, однако в той книге я не проводил четкого различия между ожидаемыми и фактическими результатами. Тогда я считал, что если разница между инвестициями и сбережениями изменяется, то объем производства также изменится, поскольку первое является движущей силой второго.

Моя новая теория, хотя я и считаю её более правильной и более просветительской, на самом деле является лишь естественным развитием старой теории. Если выразиться терминами, которые я использовал в других своих книгах, то моя новая теория заключается в следующем: если ранее известны были объёмы занятости и объёмы производства, и если работодатель ожидает, что разница между инвестициями и сбережениями увеличится, то он увеличит объёмы занятости и объёмы производства. И старая, и новая теории стремятся показать, что уровень занятости зависит от ожидаемого работодателями эффективного спроса; то, что в прежних книгах называлось «увеличением разницы между инвестициями и сбережениями», является одним из проявлений роста эффективного спроса. После появления новой теории, оглядываясь назад на старую, я считаю, что тогдашняя формулировка была весьма запутанной и далеко не полной.

Согласно определению Робертсона, сегодняшний доход равен вчерашнему потреблению плюс вчерашние инвестиции, поэтому то, что он называет сегодняшними сбережениями, равно вчерашним инвестициям плюс разница между вчерашним и сегодняшним потреблением. Таким образом, то, что в его определении называется «сбережения превышают инвестиции», в моем определении означает, что вчерашний доход превышает сегодняшний. Поэтому его понятие «сбережения превышают инвестиции» полностью совпадает с моим понятием «доход

снижается». То, что он называет «избыточными сбережениями», как раз и соответствует тому, что я называю «снижением доходов». Если предположить, что сегодняшние ожидания часто зависят от вчерашних фактических результатов, то сегодняшний эффективный спрос будет равен вчерашним доходам. Таким образом, хотя терминология, используемая Робертсоном, отличается от моей, мы оба пытаемся провести различие между доходом и эффективным спросом. С точки зрения причинно-следственного анализа это очень важное различие.

4

Теперь мы обсудим другой термин — «принудительное сбережение» (forced saving) — и связанные с ним более абстрактные концепции. Можно ли обнаружить в этих концепциях какое-то чёткое значение? В своих предыдущих книгах я уже упоминал ранние варианты использования этого термина и считал, что они в некоторой степени схожи с тем различием между инвестициями и сбережениями, о котором я говорил тогда. Сейчас я не осмелюсь утверждать, насколько сходство между ними действительно столь велико, как я предполагал тогда. Но в любом случае я уверен, что «вынужденные сбережения», а также аналогичные термины, используемые современными учеными, такими как профессор Хайек или профессор Роббинс, не имеют никакого отношения к различию между инвестициями и сбережениями, о котором я говорил в своих предыдущих книгах. Хотя эти учёные и не дали чёткого определения используемым ими терминам, можно понять, что под «принудительным сбережением» они подразумевают явление, непосредственно вызванное изменением денежной массы или банковского кредита, причём объём принудительных сбережений измеряется именно масштабом таких изменений.

Совершенно очевидно, что изменение объема производства и уровня занятости влечет за собой изменение доходов, измеряемых в денежных единицах; изменение денежной единицы приводит не только к перераспределению доходов между должниками и кредиторами, но и к изменению совокупного дохода, измеряемого в денежном выражении; оба этих фактора влияют на объем сбережений. Изменение денежной массы, помимо влияния на процентные ставки, косвенно влияет также на объем доходов и их распределение. Об этом я расскажу подробнее позже. Таким образом, изменение количества денег может косвенно привести к изменению объема сбережений. Однако такое изменение объема сбережений не носит более «принудительного» характера, чем другие изменения, вызванные изменениями внешних условий. Поэтому, если мы не возьмём за стандарт объём сбережений в определённой ситуации, у нас не будет другого способа отличить «принудительные сбережения» от «непринудительных сбережений». Кроме того, как мы увидим позже, насколько изменится общий объем сбережений при увеличении или уменьшении денежной массы на определенную величину, зачастую весьма неопределенно, поскольку это в значительной степени зависит от многих других факторов.

Поэтому до тех пор, пока не будет установлен эталонный объем сбережений, понятие «принудительных сбережений» не имеет смысла. Предположим, что мы возьмём за эталон объем сбережений в условиях полной занятости — что, безусловно, представляется наиболее разумным критерием. Тогда можно дать следующее определение: «Если фактический объем сбережений превышает объем сбережений в условиях долгосрочной полной занятости, то это называется принудительными сбережениями». Это определение имеет смысл, но если руководствоваться этим критерием, то случаи чрезмерного принудительного сбережения будут крайне редкими. Кроме того, это весьма нестабильное явление, тогда как недостаток принудительных сбережений, напротив, является нормальным состоянием.

Профессор Хайек в статье «Развитие теории принудительных сбережений» указывает: именно в этом заключается истинный смысл этого термина. «Принудительные сбережения» или «принудительная бережливость» (forced frugality) изначально были понятиями Бенарина. Бенарин ясно поясняет, что он сначала исходит из предположения, что «каждый человек имеет

работу, и профессия, которой он занимается, является наиболее выгодной для общества». Затем он рассуждает: если в таких условиях количество денег относительно количества товаров, доступных для продажи, увеличится, то к каким последствиям это приведет.(«Ежеквартальный журнал по экономике», ноябрь 1932 г., стр. 125).

Бенджамин указывал, что в такой ситуации реальный доход не увеличится, поэтому дополнительные инвестиции в переходный период приведут к принудительной бережливости, «а значит, это происходит в ущерб благосостоянию народа (national comfort) и справедливости государства (national justice)». Ученые XIX века, исследувшие этот вопрос, придерживались одинаковых представлений, хотя и не всегда могли ясно их сформулировать. Однако применить эту весьма четкую концепцию к ситуации неполной занятости сопряжено со многими трудностями. Разумеется, если предположить, что объем занятости увеличивается, а объем капитальных вложений не растет, то в соответствии с законом убывающей доходности реальный доход уже занятых работников в результате снизится; однако попытка связать эти потери с ростом инвестиций, вызванным увеличением занятости, вряд ли даст значительный эффект. В любом случае, мне неизвестно, кто из современных ученых, интересующихся «принудительным сбережением», когда-либо задумывался о том, чтобы распространить это понятие на ситуацию роста занятости. В целом они, похоже, упускают из виду тот факт, что для распространения концепции принудительной бережливости Бенджамина на условия неполной занятости требуются определенные пояснения или корректировки.

5

Значение сбережений и инвестиций вполне просто и понятно, однако по-прежнему много людей, которые полагают, что сбережения и инвестиции могут не совпадать. Я полагаю, что этот феномен можно объяснить «ложным представлением» в банковской теории: отношения между вкладчиком и банком на самом деле представляют собой двустороннюю сделку, но ошибочно воспринимаются как односторонняя. Обычно считается, что вкладчик и его банк могут вступить в сговор, изменить схему операций, и после этого сбережения поступят в банковскую систему, перестав использоваться для инвестиций; либо считается, что банковская система может генерировать инвестиции без соответствующих им сбережений.

Однако, если человек хочет сберегать, он должен приобрести какой-либо актив, будь то наличные деньги, долговые обязательства или капитал; у человека есть только два пути получить актив, которого у него раньше не было: либо в обществе появился новый актив, стоимость которого равна его сбережениям; либо кто-то продал обществу свой существующий актив, стоимость которого равна его сбережениям. В первом случае существует соответствующая новая инвестиция; во втором случае одни люди сберегают, а другие — нет, причем стоимость этих двух групп равна. Причина, по которой другой человек теряет своё имущество, заключается обязательно в том, что его потребление превышает доход, а не в том, что его капитал понёс убытки в бухгалтерском учёте. Ведь нынешняя проблема заключается не в том, была ли утрачена первоначальная стоимость его активов, а в том, что, продав свои активы по текущей стоимости, он не использует вырученные средства для приобретения другого богатства, а тратит их на потребление. То есть его текущие расходы превышают текущие доходы. Кроме того, предположим, что банковская система продает какой-либо актив — в этом случае обязательно найдется кто-то, кто выложит наличные. Поэтому совокупный объем сбережений первого человека и других лиц обязательно равен объему новых инвестиций в данном периоде.

Утверждение о том, что банковская система может создавать кредит и генерировать инвестиции в отсутствие соответствующих реальных сбережений и инвестиций, отражает лишь часть последствий увеличения банковского кредита, но не отражает их в полной мере. Предположим, что банковская система не сокращает объем существующего кредита, а предоставляет дополнительный кредит какому-либо работодателю, который использует его для увеличения своих инвестиций в текущем периоде; предположим также, что без такого дополнительного

кредита, то есть без таких дополнительных инвестиций, доходы обязательно выросли бы. В нормальных условиях прирост доходов часто превышает прирост инвестиций.

Кроме того, за исключением ситуации полной занятости, растут как реальные, так и денежные доходы. Население может «свободно выбирать», как распределить увеличившуюся часть своих доходов между сбережениями и потреблением; те работодатели, которые берут кредиты в банках для увеличения инвестиций, также не могут обеспечить рост инвестиций быстрее, чем население решает увеличить свои сбережения, за исключением случаев, когда инвестиции данного работодателя просто заменяют инвестиции других работодателей. В результате такого взаимного уменьшения и увеличения общий объем инвестиций не увеличивается.

Более того, сбережения, образовавшиеся таким образом, ничем не отличаются по своей реальной сущности от сбережений любого другого рода. Предположим, что банковская система увеличивает объем кредитов; в таком случае количество денег непременно увеличится, но никто не может заставить человека держать эти дополнительные деньги, если он не желает этого добровольно, предпочитая их другим формам богатства. Однако уровень занятости, доходы и цены не могут оставаться неизменными — они должны взаимно адаптироваться, поэтому в новых условиях естественно найдутся люди, готовые держать эти дополнительные деньги.

Мы признаем, что если рост инвестиций в той или иной сфере не был заранее предвиден, то в отношении совокупных сбережений и совокупных инвестиций могут возникнуть нерегулярные явления; однако если заранее был составлен достаточный бюджет, то возникновения таких явлений можно избежать. Мы также признаем, что увеличение банковского кредита может вызвать три тенденции: (1) рост объема производства; (2) рост стоимости предельного продукта, измеряемой в денежных единицах, что является неизбежным следствием роста объема производства в силу закона убывающей доходности; (3) рост денежных единиц, измеряемых в денежных единицах, что часто сопровождается улучшением ситуации с занятостью. Эти три тенденции могут влиять на распределение реальных доходов между различными группами общества. Однако все эти тенденции являются характеристиками самого факта роста объема производства; если предположить, что рост объема производства обусловлен не увеличением банковского кредита, а другими движущими силами, то вышеупомянутые три тенденции все равно сохранятся. Чтобы избежать возникновения этих тенденций, необходимо не допускать улучшения ситуации с занятостью. Многие из вышесказанного являются выводами, сделанными в последующих обсуждениях, но здесь мы временно применяем их заранее.

Раньше считалось, что сбережения, как правило, приводят к инвестициям; новая точка зрения же утверждает, что возможны сбережения без инвестиций или инвестиции без «реальных» сбережений. Сравнивая эти две точки зрения, можно сказать, что старая, хотя и не является исчерпывающей и легко приводит к недоразумениям, формально все же более полна, чем новая. Ошибка старой точки зрения заключается в том, что из неё следует вывод: если человек делает сбережения, то совокупные инвестиции неизбежно увеличатся на ту же величину. Сбережения отдельного человека могут увеличить его собственное богатство — это верно; однако из этого следует вывод, что они также могут увеличить богатство всего общества, что игнорирует такую возможность: сберегательная деятельность одного человека может повлиять на сбережения других и, следовательно, на их богатство.

Сбережения и инвестиции всегда равны, но у человека, казалось бы, есть «свобода воли», позволяющая ему сберегать по своему усмотрению, независимо от того, инвестирует ли он сам или другие, и во что именно. Согласованность этих двух факторов объясняется главным образом тем, что сбережения и потребление схожи, и это дело обеих сторон. Хотя объем его собственных сбережений не окажет большого влияния на его доход, его потребление непременно повлияет на доходы других, поэтому вполне возможно, что каждый будет одновременно

сберегать определенную сумму. Если каждый захочет сократить потребление и увеличить сбережения, то, поскольку это неизбежно повлияет на доходы, такая попытка обречена на провал. Точно так же общий объем сбережений общества не может быть меньше текущего объема инвестиций; если возникнет такая попытка, доходы обязательно вырастут до такого уровня, при котором сумма сумм, которые каждый готов сберегать, будет точно равна объему инвестиций.

Вышесказанное очень похоже на другое утверждение: каждый человек имеет право в любой момент изменять количество денег, которым он располагает, но суммарное количество денег, находящихся в обращении у всех людей, в совокупности ровно равно количеству наличных денег, созданных банковской системой. Равенство в последнем случае объясняется тем, что количество денег, которое человек готов держать у себя, зависит от размера его прочих доходов и цен на различные товары, то есть цен на ценные бумаги, а покупка этих товаров потребителями становится для них ещё одним способом владения богатством. В результате доходы и цены неизбежно изменятся, достигнув нового уровня, что приведет к тому, что общая сумма денег, которую каждый готов держать, будет ровно равна количеству денег, созданному банковской системой. Разумеется, это основной постулат теории денег.

На самом деле оба эти положения вытекают из того факта, что при наличии покупателя обязательно есть продавец, а при наличии продавца обязательно есть покупатель. Объем сделок отдельного человека на рынке настолько ничтожен, что можно не учитывать двойственный характер сделок, совершаемых обеими сторонами спроса; однако если игнорировать это при обсуждении совокупного спроса, то будет совершена серьезная ошибка. Главное различие между экономической теорией поведения всего общества и экономической теорией поведения отдельного человека заключается в том, что в случае последней мы можем предположить: когда человек изменяет свой личный спрос, его доход при этом не изменяется.

Часть 3. Склонность к потреблению

Глава 8.
Склонность к потреблению: (1) Объективные факторы

1

В конце первой части обсуждение темы было прервано в связи с необходимостью рассмотрения ряда вопросов, касающихся методологии и определений; теперь мы возвращаемся к основной теме. Конечной целью анализа, проводимого в данной книге, является выявление факторов, определяющих уровень занятости. На данный момент мы пришли лишь к предварительному выводу, что уровень занятости зависит от точки пересечения функций общего предложения и общего спроса. Функция общего предложения в основном связана с материальными условиями предложения. Форма функции общего предложения, возможно, покажется многим из нас несколько незнакомой, однако основные составляющие этой функции не являются чем-то новым. В двадцатой главе мы ещё вернёмся к функции общего предложения, чтобы обсудить её обратную функцию под термином «функция занятости» (employment function). Однако, как правило, люди упускают из виду роль функции общего спроса, поэтому в третьей и четвёртой частях данной книги будет уделено особое внимание именно ей.

Независимой переменной функции совокупного спроса является уровень занятости, а зависимой — ожидаемая «выручка» (proceeds), получаемая при данном уровне занятости. Под «выручкой» понимается сумма объема потребления и объема инвестиций при данном уровне занятости. Факторы, определяющие эти две величины, в целом четко разграничены. В этой части мы подробно рассмотрим, какие факторы определяют объем потребления при определенном уровне занятости. В четвертой части будет далее рассмотрено, какие факторы определяют объем инвестиций.

Вопрос здесь заключается в следующем: если предположить, что уровень занятости достиг определённого значения, то какова будет величина потребления? Поэтому, строго говоря, функция, о которой мы говорим, должна связывать объём потребления (C) с уровнем занятости (N). Однако для удобства можно заменить C на $_{\text{объем потребления}}$ C_w, измеряемый в единицах заработной платы, а N — на Y_w, представляющий доход, эквивалентный определенному уровню занятости и измеряемый в единицах заработной платы, и рассмотреть несколько иную функцию. Последний подход имеет один недостаток: $_{Y_W}$ не всегда является единственной функцией от N. Взаимосвязь между Y_w и N, возможно, зависит от характера данной занятости, хотя и в незначительной степени.

Иными словами, если общий уровень занятости N одинаков, но распределение по отраслям различается, то из-за различия форм функций занятости в разных отраслях (этот вопрос будет рассмотрен ниже в главе XX) значения Y_w могут отличаться. В некоторых случаях нам следует особо учитывать этот фактор. Однако в целом допущение о том, что N является единственным определяющим фактором для Y_w, в основном верно, поэтому мы можем дать следующее определение: так называемая склонность к потреблению представляет собой функциональную зависимость между уровнем дохода Y_w, выраженным в денежных единицах, и долей этого дохода (также выраженной в денежных единицах), направляемой на потребительские расходы; эта зависимость записывается как:

$$C_w=\chi(Y_w) \qquad \text{或者，} C=W\cdot\chi(Y_w)$$

Объем потребления в обществе, очевидно, зависит от следующих факторов: объема доходов, других объективных условий, субъективных потребностей, психологических склонностей и привычек различных слоев общества, а также способов распределения доходов между ними. При увеличении объема производства способы распределения могут незначительно измениться. Различные мотивы потребления взаимно влияют друг на друга, и попытка классифицировать их на этой основе может выглядеть как натянутое разграничение. Однако для ясности мы можем разделить их на две основные категории — субъективные и объективные факторы — и рассмотреть их по отдельности.

К субъективным факторам относятся психологические особенности человеческой натуры, социальные привычки и социальные институты; хотя социальные привычки и институты могут изменяться, за исключением аномальных, революционных ситуаций, в краткосрочной перспективе они вряд ли претерпят существенные изменения. В следующей главе мы более подробно рассмотрим субъективные факторы. Если проводить историческое исследование или сравнивать одну социальную систему с другой, отличающейся по типу, необходимо учитывать, как изменения этих субъективных факторов влияют на склонность к потреблению. Однако в дальнейшем мы будем исходить из того, что основные факторы остаются неизменными, и, следовательно, предположим, что склонность к потреблению изменяется только под влиянием объективных факторов.

2

Основными объективными факторами, влияющими на склонность к потреблению, являются:

(1) Изменение единицы измерения заработной платы. Объем потребления (C) в большей степени является функцией реального дохода в определенном смысле, чем функцией денежного дохода. Если предположить, что технологии, мода и социальные условия, определяющие распределение доходов, остаются неизменными, то реальный доход человека увеличивается или уменьшается в зависимости от увеличения или уменьшения количества единиц труда (labour-units), которыми он может распоряжаться, или, иными словами, в зависимости от увеличения или уменьшения его дохода, рассчитанного в единицах заработной платы, хотя при увеличении общего объема производства в силу закона убывающей доходности увеличение реального дохода человека будет меньше, чем увеличение его дохода, рассчитанного в единицах заработной платы. Таким образом, мы можем предположить: при изменении единицы оплаты труда при неизменном уровне занятости потребительские расходы и цены изменятся в одинаковой пропорции. В некоторых случаях необходимо учитывать, что при изменении единицы оплаты труда изменяется и способ распределения определенного объема реального дохода между нанимателями и инвесторами, что, следовательно, может повлиять на потребление; однако помимо этого мы уже учли изменение единицы оплаты труда, поскольку при определении склонности к потреблению как независимые, так и зависимые переменные измеряются в единицах оплаты труда.

(2) Изменение разницы между доходом и чистым доходом. Как уже отмечалось выше, объем потребления зависит не столько от дохода, сколько от чистого дохода, поскольку, согласно определению, когда человек определяет объем своего потребления, он в первую очередь учитывает свой чистый доход. В определённых условиях между ними может существовать относительно стабильная зависимость, то есть может существовать единственная функция, связывающая доход и чистый доход. Однако если это не так, то, предположим, изменение дохода не влияет на чистый доход; в таком случае часть изменения дохода не имеет отношения к потреблению и должна быть проигнорирована; аналогично, если изменение чистого дохода не отражается в доходе, то это изменение чистого дохода необходимо учесть в расчетах. За исключением особых случаев, я сомневаюсь в том, насколько этот фактор имеет практическое

значение. В четвёртом разделе этой главы мы ещё вернёмся к подробному обсуждению вопроса о влиянии разницы между доходом и чистым доходом на потребление.

(3) Непредвиденные изменения стоимости капитала, не учитываемые при расчете чистого дохода

Эти непредвиденные изменения, с точки зрения склонности к потреблению дохода, имеют большее значение, чем разница между доходом и чистым доходом, поскольку между этими непредвиденными изменениями и доходом нет стабильной или закономерной связи. Объем потребления буржуазии очень чувствителен к непредвиденным изменениям денежной стоимости её богатства. Это следует считать одним из важных факторов, способных влиять на предельную склонность к потреблению в краткосрочной перспективе.

(4) Изменение ставки дисконтирования во времени, то есть изменение соотношения обмена между нынешними и будущими благами.

Это не совсем то же самое, что процентная ставка, поскольку в первом случае учитываются как предсказуемые изменения денежной покупательной способности, так и различные риски, такие как конфискационная налоговая политика или вероятность того, что из-за ограниченной продолжительности жизни человек не успеет воспользоваться будущими благами. Однако в качестве первого приближения мы можем заменить ставку дисконтирования процентной ставкой.

Насколько велик влияние этого фактора на объем потребления при заданном уровне дохода, вызывает серьезные сомнения. Представители классической теории считают, что процентная ставка способна уравновесить спрос и предложение на сбережения. Исходя из этого, можно сделать вывод, что при прочих равных условиях потребительские расходы и процентная ставка изменяются в противоположных направлениях; иными словами, при повышении процентной ставки потребление, напротив, заметно сокращается. Тем не менее все признают, что влияние изменения процентной ставки на текущее потребление является весьма сложным и неопределенным и зависит от соотношения силы нескольких противоположных факторов.

Например, при повышении процентной ставки у одних людей желание сберегать усиливается, а у других — ослабевает. В долгосрочной перспективе, если изменение процентной ставки будет значительным, это может изменить общественные привычки и, таким образом, стать субъективным фактором, влияющим на склонность к потреблению. Хотя, каким будет направление этого влияния, трудно сказать, пока не будет накоплен реальный опыт. Что касается краткосрочных колебаний процентных ставок, то если их амплитуда невелика, то, вероятно, они не окажут прямого влияния на потребление, не приведут ни к его росту, ни к его сокращению.

Пока общий доход остается на прежнем уровне, вряд ли кто-то изменит свой образ жизни из-за снижения процентной ставки с 5 ли до 4 ли. В косвенном плане влияние, возможно, будет более значительным, но его направление не всегда будет одинаковым. Возможно, главный механизм влияния процентных ставок на потребление заключается в том, что при их изменении ценные бумаги и другие активы неизбежно повышаются или понижаются в цене. Предположим, что капитал человека неожиданно вырос в цене; тогда он, естественно, будет склонен увеличить своё текущее потребление; напротив, если он понес убытки по капиталу, то, естественно, будет склонен сократить своё текущее потребление, хотя с точки зрения дохода стоимость его капитала останется прежней.

Однако это косвенное влияние мы уже учли в пункте (3) выше. Помимо этого, практический опыт показывает: если доход человека остается неизменным, то краткосрочные колебания процентных ставок, вероятно, не окажут значительного влияния на объем его потребления, за исключением случаев, когда изменение процентной ставки является весьма значительным. Предположим, что процентная ставка снизится до крайне низкого уровня, в результате чего соотношение между аннуитетом, который можно приобрести за определенную сумму, и про-

центами, которые можно получить с этой суммы, то есть годовой процентной ставкой, увеличится. В таком случае обычные люди будут склонны приобретать аннуитеты в целях обеспечения на старость, что станет важным источником отрицательных сбережений.

Иногда из-за крайней неопределённости будущего на склонность к потреблению оказывается значительное влияние; такую аномальную ситуацию также следует отнести к этой категории.

(5) Изменения в фискальной политике

Если мотивация сбережений у отдельного человека действительно зависит от его ожиданий относительно будущих доходов, то помимо процентной ставки на сбережения влияет также финансовая политика правительства. Подоходный налог, особенно тот, который дискриминирует получателей «нетрудовых доходов», налог на прибыль с капитала, налог на наследство и т. д. — все они, как и процентные ставки, связаны с сбережениями. Более того, в общественном сознании диапазон возможных изменений фискальной политики, по крайней мере, шире, чем диапазон изменения процентных ставок. Если фискальная политика намеренно используется в качестве инструмента выравнивания распределения доходов, то её влияние на склонность к потреблению, естественно, будет ещё больше.

Предположим, что правительство использует средства из текущих налоговых поступлений для погашения государственного долга с помощью амортизационного фонда (sinking fund); в таком случае необходимо учитывать и его влияние на общую склонность к потреблению. Поскольку амортизационный фонд правительства является одной из форм коллективных сбережений, в определенных условиях значительный объем средств в этом фонде непременно приведет к снижению склонности к потреблению. По этой причине, когда правительство переходит от политики заимствований к политике амортизационного фонда или наоборот, это приводит к резкому сокращению или значительному увеличению эффективного спроса.

(6) Изменение ожиданий индивидуумов относительно их будущих доходов. Для полноты картины мы упоминаем этот фактор. Он, возможно, оказывает значительное влияние на склонность к потреблению отдельных лиц, но с точки зрения общества в целом эти эффекты, вероятно, взаимно компенсируются. Кроме того, этот фактор слишком неопределён, поэтому не будет иметь большого влияния.

Из этого мы делаем следующий вывод: в определённых условиях, если исключить изменение денежной единицы измерения заработной платы, склонность к потреблению в целом представляет собой достаточно стабильную функцию. Неожиданные изменения стоимости капитала, значительные колебания процентных ставок и финансовой политики могут изменять склонность к потреблению или оказывать на неё влияние; в то же время нельзя игнорировать и другие объективные факторы, способные влиять на склонность к потреблению, однако в обычных условиях их роль не является существенной.

При неизменных общих экономических условиях потребительские расходы, выраженные в денежных единицах заработной платы, в основном зависят от объема производства и уровня занятости; по этой причине мы можем использовать обобщенную функцию «склонности к потреблению», чтобы обобщить влияние других факторов. Хотя другие факторы могут изменяться, и этот момент нельзя игнорировать, в обычных условиях потребительская составляющая функции совокупного спроса действительно зависит в основном от совокупного дохода, выраженного в денежных единицах заработной платы.

3

Склонность к потреблению является достаточно стабильной функцией, поэтому можно сказать, что общий объем потребления зависит главным образом от общего объема дохода, причем оба показателя измеряются в денежных единицах, а изменение самой склонности к потреблению можно рассматривать как второстепенный фактор; если признать это, то каков будет нормальный вид этой функции?

Как с точки зрения человеческой природы, так и с точки зрения конкретных фактов, полученных на основе опыта, существует один основной психологический закон, которым мы можем руководствоваться без всяких сомнений. Как правило, при увеличении дохода потребление людей также увеличивается, но рост потребления не так велик, как рост дохода. То есть, если обозначить Cw — объем потребления, а Yw — доход, причем оба показателя измеряются в денежных единицах, то коэффициент Cw/Yw имеет тот же знак, что и Yw, но меньше самого $_{Yw}$; иными словами, — положительное число, но меньше 1.

$$\frac{dC_w}{dY_w}$$

Предположим, что мы исследуем краткосрочную ситуацию, например, циклические колебания уровня занятости. В краткосрочной перспективе привычки, отличающиеся от более долгосрочных психологических склонностей, ещё не успели в полной мере адаптироваться к изменениям объективных условий, и тогда вышеупомянутый закон особенно применим. Человек обычно сначала стремится поддерживать привычный уровень жизни, а уже потом откладывает в сбережения разницу между своим фактическим доходом и расходами, необходимыми для поддержания этого уровня. Даже если потребительские расходы корректируются в зависимости от изменения дохода, в краткосрочной перспективе эта корректировка не может быть идеальной. Поэтому при увеличении дохода сбережения также растут, а при его сокращении — соответственно уменьшаются; причем вначале рост или сокращение сбережений бывает более значительным, чем впоследствии.

Помимо краткосрочных колебаний уровня доходов, есть ещё один весьма очевидный момент. Как правило, чем больше абсолютный объём дохода, тем больше разрыв (gap) между доходом и потреблением. Поскольку удовлетворение текущих основных потребностей человека и его семьи является первостепенной задачей, накопление капитала начинается только тогда, когда уровень жизни достигает достаточно комфортного уровня и появляются свободные средства. Исходя из этого, можно предположить, что при росте реального дохода доля сбережений в доходе также увеличится. Однако независимо от того, увеличивается ли доля сбережений (proportion) или нет, следующий основной психологический закон, по-видимому, применим к любому современному обществу. Когда реальный доход общества растет, объем потребления не увеличивается на ту же абсолютную величину, поэтому абсолютный объем сбережений также будет расти, если только одновременно не произойдут очень значительные изменения других факторов. Как мы объясним далее, стабильность экономической системы в основном обусловлена существованием этого основного закона. Иными словами, когда объем занятости, то есть совокупный доход, увеличивается, нет необходимости направлять весь прирост занятости на удовлетворение прироста потребления.

Напротив, когда доходы снижаются из-за сокращения уровня занятости, причем снижение это значительное, может даже возникнуть ситуация, при которой потребление превышает доходы. В этом случае отдельные лица или организации могут использовать для потребления финансовые резервы, накопленные в более благоприятные времена; то же самое может сделать и правительство, поскольку оно может сознательно или невольно создавать бюджетный дефицит либо привлекать средства путем заимствований для оказания помощи безработным. Когда уровень занятости опускается до низкого уровня, снижение общего объема потребления оказывается меньшим, чем снижение реальных доходов. Причина этого может заключаться либо в привычном поведении людей, либо в государственной политике. Это позволяет объяснить, почему в пределах достаточно умеренных колебаний формируется и достигается новое равно-

весие. В противном случае, как только происходит снижение уровня занятости и доходов, оно может продолжаться до крайних пределов.

Из этого простого принципа можно сделать предыдущий вывод: если не изменится склонность к потреблению, объем занятости может расти только вместе с ростом объема инвестиций. Поскольку при росте занятости увеличение потребления со стороны потребителей оказывается меньше, чем рост цен на совокупное предложение, увеличение занятости станет невыгодным, если рост инвестиций не сможет восполнить эту разницу.

4

Есть один факт, важность которого мы ни в коем случае не должны недооценивать: хотя уровень занятости является функцией ожидаемого потребления и ожидаемых инвестиций, при прочих равных условиях потребление, напротив, является функцией чистого дохода, то есть функцией чистых инвестиций, поскольку чистый доход равен сумме потребления и чистых инвестиций. Иными словами, если при расчете дохода формируется больше резервов (financial provision), то положительное влияние определённого объёма инвестиций на потребление становится меньше, а значит, и положительное влияние на уровень занятости также уменьшается.

Если предположить, что все эти резервы или дополнительные затраты действительно используются в настоящее время для поддержания существующих основных средств, то этот момент нелегко упустить из виду. Однако если выделенные средства превышают фактические текущие затраты на поддержание, то влияние такого поведения на уровень занятости зачастую не всегда может быть понято. Поскольку эта превышающая часть не приводит напрямую к текущим инвестициям и не может быть использована для текущего потребления, она должна компенсироваться новыми инвестициями; однако спрос на новые инвестиции практически не связан с износом старого оборудования в настоящее время, а резервные фонды создаются именно для покрытия последнего. В результате уменьшается доля новых инвестиций, которая может быть направлена на получение текущего дохода, поэтому для поддержания определенного уровня занятости необходимо усиливать спрос на новые инвестиции. Вышеизложенное применимо и к износу, включенному в пользовательские издержки, при условии, что этот износ фактически не компенсируется.

Предположим, что есть дом, который используется до тех пор, пока его не снесут или не забросят. Владелец дома отчисляет из ежегодной арендной платы определенную сумму в фонд амортизации, но не использует ее ни на ремонт дома, ни в качестве чистого дохода для потребления; в таком случае этот фонд, независимо от того, относится ли он к категории U или V, на протяжении всего срока службы дома постоянно снижает уровень занятости; однако когда дом потребует перестройки, сразу же появляется выгода: уровень занятости можно восстановить за один раз.

В статичной экономической системе все это не имеет значения. Ведь в статичной экономической системе ежегодная амортизация старого дома точно равна стоимости строительства нового дома в том же году; скорость выхода старого дома из эксплуатации точно соответствует скорости строительства нового. Однако в динамичной экономической системе эти факторы могут играть значительную роль, особенно в период сразу после спада инвестиционного ажиотажа в отношении долговечных активов. Дело в том, что в такой ситуации работодатель будет отчислять значительную сумму в фонд амортизации на свое имеющееся капитальное оборудование, которое, хотя и изнашивается с течением времени, еще не достигло той степени износа, при которой весь фонд пришлось бы потратить на ремонт и обновление.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.