

Джон Р. Хикс

## ОСНОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

JOHN R. HICKS

THE FOUNDATIONS OF WELFARE ECONOMICS\*

### 1.

Предмет данной статьи имеет фундаментальное значение как для экономической теории, так и для выработки правильной позиции экономистов по отношению к экономической политике. Неудивительно, следовательно, что вокруг этого вопроса развернулась полемика, которая даже имела тенденцию приводить к полному расхождению во мнениях. В течение XIX в. общепризнанным считалось, что дело экономиста не только в том, чтобы описывать экономический мир таким, каков он есть и каким он был, не только делать прогнозы (насколько это в его силах) касательно будущего хода экономических событий, но также и предлагать принципы экономической политики, – говорить, какие действия скорее всего должны благоприятно сказаться на общественном благосостоянии, а какие приведут к растратам и обнищанию. На сегодняшний день существует одна школа авторов, которая продолжает утверждать, что экономика может выполнять это второе назначение, но есть и другое направление, которое (по меньшей мере формально) желает от него отказаться. Согласно их взгляду, экономика благосостояния, теория экономической политики, слишком ненаучна по своей природе, чтобы быть частью экономической науки. Пока экономика занимается объяснениями, она может надеяться на то, что ее заключения смогут получить всеобщее признание, как только они будут пра-

---

\* Впервые опубликовано в *Economic Journal*, 1939, 49, December. P. 696–712. Печатается по тексту оригинала. *Прим. науч. ред.*

вильно поняты; но если она идет дальше и начинает предлагать принципы поведения, тогда (полагают они) ее заключения будут зависеть от тех социальных ценностей, которых придерживается отдельный исследователь. Подобные выводы не будут иметь веса для кого-либо, кто живет вне той группы, в которой признаются эти ценности. Позитивная экономика может и должна быть одинаковой для всего человечества; экономика благосостояния будет неизбежно отличаться в зависимости от того, занимается ей либерал или социалист, националист или интернационалист, христианин или язычник.

Невозможно отрицать, что этого взгляда в действительности придерживаются многие. Он интеллектуально обоснован, так что, конечно, у него должны быть приверженцы; должен признаться, что не так давно я тоже должен был бы присоединиться к такому мнению. Однако есть нечто страшное в том, чтобы придерживаться таких взглядов. Всякий согласится с тем, что, критикуя современные установления, некоторые наши «позитивисты» проявляют немалую энергию; но вряд ли можно отрицать тот факт, что их полномочия высказывать подобную критику в качестве экономистов сокращаются вследствие их отрицания; с другой стороны, экономический позитивизм может легко послужить оправданием для увливания от реальных проблем, тем самым очень способствуя умерщвлению нашей науки.

К счастью, у нас нет необходимости придерживаться таких взглядов. Открыта дорога для теории экономической политики, которая может быть невосприимчивой к возражениям, выдвинутым против ранее существовавших теорий.

Безусловно, типичным образцом этих теорий является «*Экономика благосостояния*» профессора Пигу. Она является таковой не только по собственному праву, но и как кульминационный пункт выдающегося направления экономической мысли. Целый ряд экономистов, среди которых особого упоминания заслуживают Дюпюи, Вальрас, Маршалл и Эджуорт, стремились найти в теории полезности надежные основания для предписаний экономической политики. В тех ее аспектах, которые нас особенно интересуют, «*Экономика благосостояния*» по существу представляет систематизацию этой традиции.

В этой работе меня интересуют не столько выводы профессора Пигу (с большей частью которых трудно не согласиться, так что даже позитивисты отказываются от них без большой охоты),

сколько основания, на которые эти выводы опираются. Нет ничего удивительного в том, что эти основания послужили причиной такого количества затруднений. Профессор Пигу выводит свои предписания из постулата, что задача экономической политики заключается в максимизации реальной ценности общественного дохода. Для того чтобы прийти к этой *реальной ценности*, следует взвешивать различные количества произведенных товаров в соответствии с *данным* набором цен – при этом фактически используются те цены, которые господствуют на рынке при существующих обстоятельствах. Для того чтобы обосновать эту процедуру, требуется длительная аргументация, которой в основном и посвящена первая часть этой книги. В этой аргументации есть три вызывающих затруднения шага. Первый такой шаг следует уже в самом начале, когда читателю предлагается признать существование прямой корреляции между экономическим благосостоянием и общественным благосостоянием как таковым (что бы оно собой ни представляло). С этим утверждением не так легко согласиться; в любом случае, по его поводу позитивист может сказать, что оно отражает особое общественное мировоззрение, которого в определенное время придерживаются определенные классы и которое никогда, вероятно, не является повсеместно приемлемым. Следующим шагом мы должны признать возможность сопоставления удовлетворения, получаемого от их богатства различными индивидуумами. (В этом месте профессор Роббинс покидает общество; что касается меня, то я следую за ним.) И далее, если даже мы согласились с этими вещами, нам предстоит еще один скачок.<sup>1</sup> Строго говоря, величина, которую следуют максимизировать, есть сумма потребительских излишков, извлеченных из различных продуктов, составляющих общественный дивиденд (*social dividend*). Ее слишком трудно подсчитать, поэтому она заменяется действительной ценностью этого дивиденда – что есть совсем другая вещь.

Я думаю, что вряд ли кто-нибудь заслуживает порицания за нежелание положиться на цепь, которая содержит в себе три настолько слабых звена. Если бы для экономики благосостояния не существовало альтернативных оснований, она была бы не более чем раскрытием занимательного этического постулата, – с таким ее статусом готов согласиться профессор Роббинс. Как бы

---

<sup>1</sup> *Economics of Welfare*, 4<sup>th</sup> edition, p. 57.

то ни было, альтернативные основания имеются в распоряжении. Способ обойти первое затруднение был показан мистером Харродом;<sup>2</sup> второе – мистером Калдором<sup>3</sup>, в то время как профессор Хоттелинг в своей наиболее ценной и заставляющей думать статье, освещающей целиком весь предмет, представил математический анализ проблемы, в котором все эти трудности по сути преодолены.<sup>4</sup>

Следовательно, моя собственная задача сводится главным образом к синтезу. Я предполагаю кратко и просто изложить основные направления новой экономики благосостояния. Вы увидите, что основные положения можно установить быстро и без труда и в то же время их важность не будет вызывать сомнений.

## 2.

*Позитивная* экономическая теория предлагает систему, в которой люди кооперируются друг с другом с целью удовлетворить свои потребности. Мы предполагаем, что каждый индивид (каждая свободная экономическая единица<sup>5</sup> имеет собственную шкалу предпочтений и упорядочивает свои действия с тем, чтобы наилучшим образом удовлетворить эти предпочтения. Как показал Парето в своем знаменитом обобщающем шедевре, экономическая проблема состоит в противостоянии между «вкусами» и «препятствиями», так что каждый индивидуум стремится удовлетворить свои вкусы, насколько это возможно ввиду препятствий на пути к их удовлетворению, с которыми он сталкивается. Если рассматривать общество как целое, эти препятствия имеют технический характер: ограниченный объем доступных производственных мощностей и технические пределы объема продукции, который эти мощности могут произ-

<sup>2</sup> «Scope and Method of Economics», *Economic Journal*, Sept. 1938, pp. 389–395.

<sup>3</sup> «Welfare Propositions and Inter-personal Comparisons of Utility», *Economic Journal*, Sept. 1939, pp. 549–552. См. также Viner, «*Studies in the Theory of International Trade*», pp. 553–554.

<sup>4</sup> «The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates», *Econometrica*, July 1938.

<sup>5</sup> Из анализа мистера Харрода следует, что нам надо быть готовым в некоторых случаях рассматривать общественные и квази-общественные организации в качестве «индивидов».

вести. Если рассматривать отдельного индивида, то препятствия, мешающие ему добиться более полного удовлетворения своих потребностей, имеют не только технический характер, но возникают в связи с потребностями и вкусами других людей. Жить лучше, чем он живет, ему мешает не только ограниченность совокупного выпуска, но и тот факт, что большая часть этого выпуска находится в распоряжении не его, а других людей. Разумеется, то же самое верно и в отношении любой группы или сообщества индивидов при условии, что эта группа не включает в себя всех членов закрытого общества.

Как только экономическая проблема понимается таким образом (а примерно так ее и понимают все современные экономисты), мы обязаны идти дальше и рассматривать в качестве нашего дела не только объективные следствия этой погони за удовлетворением (количество произведенных и обмениваемых товаров, цена, по которой происходит их обмен, – проблемы позитивной экономики), но и дополнительную проблему. Мы должны исследовать, насколько эффективны эти действия для достижения целей, на которые они направлены, с тем чтобы иметь возможность изучить эффективность любой конкретной экономической системы как средства согласования средств и целей. Мы обязаны идти так далеко, поскольку предмет нашего исследования есть нечто, определяемое в зависимости от его назначения. Мы не подобны геологам, сличающим горные породы, расположенные природными силами; мы подобны археологом, сличающим кремневые инструменты, которые человек создавал с умыслом. В наши обязанности входит сравнение сравнительной эффективности этих инструментов, с тем чтобы, проследив возрастания и убывания этой эффективности, выявить мучительный ход человеческой эволюции.

В этом смысле задачу исследования эффективности любой данной экономической организации следует, таким образом, рассматривать как неотъемлемую для экономики. Но прежде, чем мы сможем признать ее таковой, мы вынуждены столкнуться со следующей трудностью, лежащей у нас на пути, – трудностью межперсональных сопоставлений. Хотя экономическая система может рассматриваться как механизм согласования средств и целей, рассматриваемые цели обычно не есть одна система целей, но набор независимых систем, количество которых совпадает с количеством «индивидов» в сообществе. Кажется, что это

приводит к безнадежной произвольности в проверке эффективности. Невозможно измерить температуру, если вы вынуждены иметь дело не с одним термометром, но с безмерным количеством разных термометров, работающих согласно различным принципам, результаты измерений которых совсем не обязательно коррелируют друг с другом. Как же преодолеть эту трудность?

Мы можем перечислить три возможных способа преодоления, два из которых следует отвергнуть как неудовлетворительные. Один из них заключается в том, чтобы заменить имеющиеся термометры (шкалы предпочтений индивидуумов) на новый, собственный термометр. Исследователь сам определяет, что он считает благом для общества, восхваляя или осуждая систему, которую он подвергнул своему тестированию. Этот метод справедливо осуждается как ненаучный. Так поступает пророк или социальный преобразователь, а не экономист.

Кроме того, можно было бы поискать способ рассматривать показания различных термометров в совокупности. Это традиционный метод Маршалла, Эджуорта и Пигу. Главная причина, по которой он не может быть принят, заключается в невозможности установления сводного показателя без «взвешивания» составных частей; в этом случае нет объективной причины для того, чтобы предпочесть одну систему весов другой. (Равные веса, 1,1,1,... есть только одна из возможных систем весов.) По сути дела, при выводе совокупных показателей Маршалл и Пигу не обращают внимания на различие предельной полезности у богатых и бедных – факт, который с точки зрения их же принципов следовало принять во внимание.<sup>6</sup> Таким образом, хотя их метод и приносит результаты, значимость этих результатов остается весьма неопределенной.

Третий метод принадлежит мистеру Калдору. Смысл его в том, чтобы сконцентрировать внимание на тех случаях, которые даже некоторыми позитивистами<sup>7</sup> были признаны исключениями из их общего правила, согласно которому невозможность межперсональных сопоставлений делает невозможными какие-либо оценки общей эффективности экономической системы. Заслуга мистера Калдора состоит в том, что эти случаи не есть

<sup>6</sup> Cf. Kahn, «Notes on Ideal Output,» *Economic Journal*, 1935, p.2.

<sup>7</sup> См., например, G. Myrdal, *Das Politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung*, p. 288.

незначительные исключения, каковыми они могут показаться на первый взгляд, но что они действительно выдвигают достаточные основания по крайней мере для наиболее важной части экономики благосостояния.

### 3.

Давайте вернемся к не так давно упомянутой паретовской схеме. Для общества в целом нет никаких других *препятствий* для удовлетворения, кроме ограниченности материальных ресурсов и ограниченного количества продуктов, которое может быть произведено с помощью этих ресурсов. Однако если мы берем индивида, то потребности других людей должны рассматриваться среди препятствий, ограничивающих его возможности удовлетворять свои потребности. Обычно существует несколько способов, с помощью которых он может улучшить свое положение без того, чтобы снизить удовлетворение других людей; однако есть и другие действия, при совершении которых улучшение его положения (движение вверх по шкале предпочтений) подразумевает нисходящее движение других людей по их шкалам. Эти действия, которые улучшают положение одних и ухудшают положение других, не могут рассматриваться как влекущие рост «общественного удовлетворения», если только у нас нет какого-нибудь способа сведения удовлетворения различных индивидумов к общей мерке, а найти однозначный способ такого сведения кажется невозможным. Но тот вид действий, который приносит пользу одним людям, не принося при этом вреда другим, относится к другой категории. С любой точки зрения эти действия представляют рост экономического благосостояния – даже лучше, рост эффективности системы как средства для удовлетворения потребностей, другими словами, растет эффективность системы *tout court*.

Давайте тогда определим *оптимальную* организацию экономической системы как ту, в которой каждый индивид живет настолько хорошо, насколько это возможно, при условии, что никакая разрешенная реорганизация системы не ухудшит положение никакого другого индивида. Это не есть однозначное определение оптимальной организации; оно не позволяет нам сказать, что при данных ресурсах и шкалах предпочтений будет

существовать одно и только одно оптимальное положение. Это не так; мы получим неопределенное количество разных возможных оптимумов, отличающихся друг от друга разным *распределением* общественного богатства.<sup>8</sup> Несмотря на это, мы в состоянии выдвинуть условия, которые должны быть выполнены, чтобы эта организация была оптимальной, и таким образом мы сможем проверить, является данная организация оптимальной или нет. Если она не оптимальна, то есть определенное ощущение, в чем ее эффективность может быть повышена. По крайней мере некоторые индивиды в этой системе могут лучшим образом удовлетворять свои потребности без того, чтобы для достижения этого кому-либо приходилось жертвовать своими интересами.

Важность этого определения может быть проиллюстрирована, если взять обычный пример сравнительных затрат в межрегиональной торговле. Предположим, что поставки двух товаров происходят из двух разных регионов, так что каждый регион производит каждый вид товара. Предположим, что в каждом регионе каждый товар производится с убывающей отдачей и что между регионами невозможно передвижение факторов. Тогда, как хорошо известно, технические возможности производства в каждом регионе могут быть представлены в каждом регионе с помощью *кривой замещения*.<sup>9</sup> Абсцисса каждой точки на этой кривой означает определенной количество одного товара, а соответствующая ордината означает максимальный объем другого, совместимый с соответствующей продукцией первого. *A* и *B*

---

<sup>8</sup> Если мы начнем с исходной неоптимальной организации, будет существовать несколько различных оптимумов, которые можно будет достигнуть, следуя условию, что никому не будет причинен вред, поскольку «прирост богатства» может быть разделен различным образом. Кроме того, будет существовать много других оптимумов, которых невозможно достичь из исходного положения, поскольку они подразумевают, что некоторые люди будут находиться в худшем положении по сравнению с тем, в котором они были изначально. Эти оптимальные положения ничем не отличаются друг от друга в качестве таковых, хотя достичь их посредством «разрешенных преобразований» можно только из какого-либо другого исходного положения.

<sup>9</sup> Haberler, *Theory of International Trade*, p. 176. Хикс использует устаревший термин «кривая замещения» (*substitution curve*). Современные экономисты называют эту кривую «кривой трансформации» или «границей производственных возможностей». *Прим. науч. ред.*



(рис. 1) изображают кривые замещения двух регионов. При предполагаемых уменьшающихся доходах каждая кривая замещения будет иметь вогнутый вид.

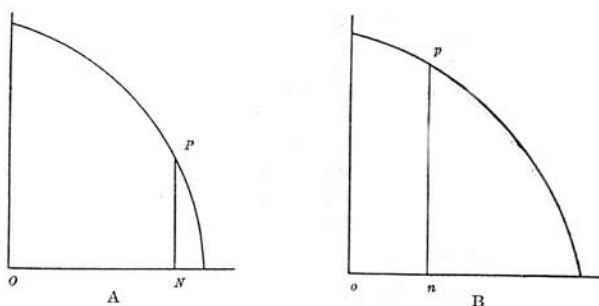


Рис. 1

Предположим, что мы начинаем с ситуации, когда количества производимых в двух регионах товаров равны  $ON, PN$  и  $on, pn$ . Тогда, если взять вместе оба региона, общий объем производства двух товаров будет  $ON+on, PN+pn$ . Эти суммы можно изобразить на третьей диаграмме, но более поучительным сравнение будет, если «посадить» одну кривую на другую, сохранив оси параллельными, как на рис. 2. Кривая  $B$  переворачивается, перед тем как ее накладывают сверху<sup>10</sup>, так что общий объем производства представлен от точек отсчета  $o$  по осям  $A$ .

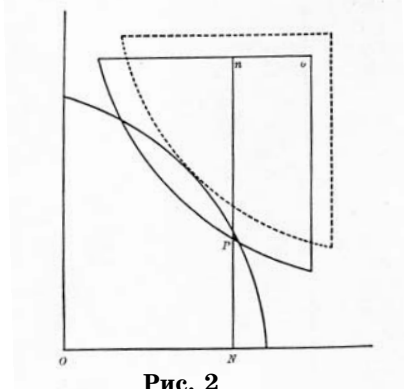


Рис. 2

<sup>10</sup> Этим приемом я обязан мистеру Калдору.

Такой разворот имеет явное преимущество, поскольку он сразу показывает нам, какие условия должны быть выполнены, чтобы распределение товаров между регионами было оптимальным. Если при совмещении кривые пересекаются, реорганизация производства может позволить повысить производство обоих продуктов (если брать оба региона вместе). Оптимальная организация имеет место только тогда, когда две кривые касаются (см. кривую, изображенную пунктиром).

Когда кривые касаются, их наклон одинаков; а наклон кривой замещения определяет отношение между предельными затратами обоих товаров. Таким образом, условием оптимальной организации будет совпадение отношений предельных затрат в обоих регионах. Если это условие не выполнено, положение не является оптимальным, поскольку производство обоих видов товаров может быть увеличено посредством соответствующей реорганизации.

Точно такое же построение может быть использовано в случае обмена между двумя индивидуумами. Тут мы тоже можем построить кривую замещения (или кривую безразличия, как ее чаще называют), показывающую различные количества двух товаров, которые приносят отдельному индивидууму одинаковое количество удовлетворения. Вся его шкала предпочтений может быть представлена набором таких кривых. Если первый индивид перемещается по своей шкале предпочтений только посредством обмена товаров со вторым, каждое перемещение первого индивидуума означает движение второго в противоположном направлении. Мы можем нарисовать карту безразличия второго индивидуума на той же диаграмме, что и карта первого, только все его кривые будут, естественно, обращены в обратную сторону.<sup>11</sup>

Если опять же количества, которыми обладают обе стороны, таковы, что их кривые безразличия пересекаются, положение не может быть оптимальным. Причина этого в том, что каждая сторона будет иметь возможность достичь лучшего положения (на более высокой кривой безразличия), тогда как другая сторона останется на той же кривой безразличия, что и раньше. Одну сторону можно поставить в лучшее положение без ухудшения положения другой, так что данное положение не является оптимальным. Положение будет оптимальным только тогда, когда

<sup>11</sup> Bowley, «*Mathematical Groundwork of Economics*», рис. 1.

кривые касаются – в том случае, когда отношение предельных полезностей двух товаров одинаково для обеих сторон.

#### 4.

Общие условия достижения оптимальной организации можно теперь изложить формально.<sup>12</sup>

Первый набор условий – это *предельные условия*. Они утверждают – в той терминологии, которую я предпочитаю, – что предельные нормы замещения<sup>13</sup> между двумя видами товаров должны быть одинаковы для любого индивидуума (если он потребляет оба эти товара) и для любой производящей единицы (если она производит и тот и другой) во всей экономике. В старой терминологии отношение предельных полезностей должно быть одинаковым для каждого индивидуума, отношение предельных затрат должно быть одинаковым для каждой производящей единицы, и эти отношения должны совпадать. Между фактором и продуктом, фактором и фактором, продуктом и продуктом должны выполняться точно такие же условия. Таким образом, предельный результат труда относительно отдельного продукта должен совпадать с отрицательной предельной полезностью труда относительно этого продукта. И так далее.

Если эти условия не выполняются, всегда должна существовать возможность «уплотниться» (подобно тому, как это было показано на наших рисунках).

Следующий набор условий состоит из условий *стабильности*. Их роль заключается в том, чтобы убедиться, что достигнутое

---

<sup>12</sup> Следует заметить, что нет никакой необходимости заниматься труднопреодолимыми проблемами связанными с определением реального дохода, доставившими столько беспокойства профессору Пигу. Мы можем *сразу обратиться* к анализу оптимума. Из этого, конечно, не следует, что вопрос определения реального общественного дохода не имеет значения для других (статистических) целей и что проблемы, связанные с поиском его определения, не имеют очень близкой природы с теми, что поднимаются здесь. В моих воображаемых «*Принципах экономики*» теория общественного благосостояния и теория общественного дохода были бы предметом двух последовательных глав – но они не попали бы в одну главу.

<sup>13</sup> См. мою работу «*Value and Capital*», pp. 20, 86. Русский перевод: Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. *Прим. науч. ред.*

положение есть положение максимального, а не минимального удовлетворения. Они могут быть определены через изгиб кривых замещения; но мне кажется, что здесь нет необходимости их тщательной разработки, поскольку их значение для теории оптимума в значительной степени заслоняется третьим набором условий, которые мы можем назвать *общими* условиями.<sup>14</sup>

Функция общих условий – убедиться, что усовершенствование не может быть осуществлено за счет полного отказа от производства или потребления одного из товаров как отдельным потребителем или производителем, так и в целом и что никакое улучшение не может произойти за счет введения новых товаров, которые можно было производить или потреблять, но которые в первоначальный момент не производились или не потреблялись, частично или полностью. Подобные условия должны касаться и факторов; таким образом, условия, касающиеся мобильности труда (профессиональной или территориальной), возникают в форме общих условий.

Действие двух последних наборов условий можно легко понять, обратившись к нашим диаграммам. На рис. 2 (случай межрегиональной торговли) условия стабильности, так же как и общие условия, фактически считались удовлетворенными – как следствия предположения об убывающей отдаче. Трудности возникают в случае возрастающей отдачи.

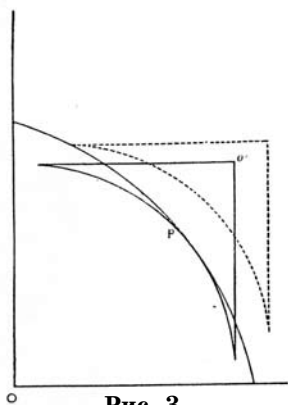


Рис. 3

<sup>14</sup> Ср. тройственную классификацию условий равновесия в позитивной экономике, данную в «*Value and Capital*», глава 6.

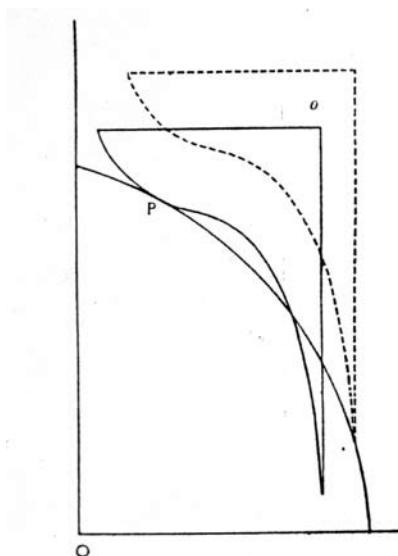


Рис. 4

На рис. 3 соблюдены предельные условия, но никакие другие. На рис. 4 удовлетворены предельные условия и условия стабильности, но не общие условия. В обоих этих случаях оптимального положения можно достигнуть, только отказавшись от производства какого-либо товара в одном из регионов. (Оптимальные положения в этих случаях отмечены пунктирными кривыми.) В межрегиональном случае необходима специализация; в более общем плане, где-то необходимы изменения в видах производимых или потребляемых товаров.

## 5.

Таковы общие условия оптимальной организации; они имеют универсальную силу, будучи применимы к любому возможному типу общества. Никогда не существовала и не будет существовать (мы можем быть уверены) экономическая система, к которой они не были бы применимы.<sup>15</sup> Но самым интересным для нас остается использование их как инструментов критики или тестирования эффективно-

<sup>15</sup> Большая часть из них применима даже тогда, когда существует только *одна* свободная экономическая единица.

сти производства в системе частного предпринимательства.<sup>16</sup> Этому вопросу будет посвящена оставшаяся часть моей статьи.

Когда мы имеем дело с частным предпринимательством, есть один вопрос, который заслуживает особенного внимания, хотя это (в некотором смысле) лишь практический аспект того теоретического затруднения, с которым мы имели дело все это время. При частном предпринимательстве любое заурядное изменение в экономической политике влечет за собой изменения в системе цен, а любые изменения цен приносят выгоду одним участникам рынка и убытки другим. Таким образом, никакая экономическая реформа не может быть разрешенной реорганизацией, поскольку она несет некоторые потери для некоторых людей. Тем не менее это не мешает нам применять наш критерий для случая частного предпринимательства, поскольку мы всегда можем предположить, что специальные меры будут предприняты с целью компенсации потерь для потерпевших убытки за счет общественных средств. Под «разрешенным преобразованием» будем теперь подразумевать такую реорганизацию, которая позволяет выплатить компенсацию, но при этом приносит еще и чистую выгоду. Положение не является оптимальным, покуда такая реорганизация возможна.

Критика частного предпринимательства естественным образом начинается с указания на один возможный случай, когда оптимальное положение может быть достигнуто посредством чистого *laisser faire*. Это происходит тогда, когда во всех отраслях экономики имеет место *совершенная* конкуренция, так что каждый производитель и потребитель принимает все цены на товары, которые он покупает или продает, как данные, ограничивая себя приспособлением их

---

<sup>16</sup> Другое важное применение экономики благосостояния, которое, возможно, следует отличать от этого, относится к общественным финансам. Экономика благосостояния, если пользоваться нашим определением, не может установить, что является оптимальным способом сбора данного дохода – способом, обеспечивающим «наименьшие жертвы», как называли бы это теоретики налогообложения. Такое невозможно без межперсональных сравнений. Однако экономика благосостояния может проводить различия между этими способами сбора дохода – какие из них согласуются с оптимальным производством, а какие – нет. На практике это кажется вполне достаточным достижением.

На эти вопросы оптимального налогообложения пролил свет профессор Хоттелингом (*op. cit.*).

количеств к этим заданным ценам. Если эти условия выполнены, *совершенство* потребительского рынка гарантирует, что каждый индивид приравняет свои предельные нормы замещения между каждой парой товаров к соотношению их рыночных цен, а *совершенство* рынка со стороны производителей гарантирует, что каждый из них приравняет предельные затраты каждого производимого им изделия к ценам этих изделий. Таким образом, должны быть удовлетворены предельные условия оптимума. Тот факт, что такая всеобщая совершенная конкуренция возможна только тогда, когда везде имеет место убывающая отдача<sup>17</sup>, обеспечивает также выполнение как условий стабильности, так и общих условий. Таким образом, при наличии этих условий, оптимальное положение должно быть достигнуто.

Тем не менее существуют определенные причины, по которым оптимальное положение не может быть достигнуто даже в таких благоприятных условиях всеобщей совершенной конкуренции и всеобщего *laissez-faire*. На первую верно обратил особое внимание профессор Пигу.<sup>18</sup> Огромное значение имеет тот факт, что система цен обуславливает только определенные способы, посредством которых человеческие существа влияют на преуспевание друг друга. На всех нас влияет экономическое поведение других людей в тех сферах, где мы не платим и не получаем плату. Таким образом, общественная выгода (даже в том узком смысле, в котором мы используем этот термин) не обязательно следует из того, что человек имеет возможность получить определенный продукт до тех пор, пока он согласен платить цену, совпадающую с предельными затратами на этот продукт. Это условие гарантирует, что он может приобрести его, не ухудшив при этом благосостояние кого-либо другого, поскольку этот человек должен нести часть обычных затрат на производство этого товара; в то же время есть и другие пути, которыми можно причинить ущерб (или принести выгоду) другим людям. Конечный смысл этого исключения по-

<sup>17</sup> Поскольку эти специфические технические условия необходимы, чтобы возможным состоянием дел была всеобщая совершенная конкуренция, правильным основанием для критики монополизированного выпуска будет сравнение его с оптимальным выпуском, а не с конкурентным выпуском (который легко может быть ничего не значащим термином при данном состоянии дел). Каковы бы ни были технические условия, оптимальный выпуск всегда существует.

<sup>18</sup> *Op. cit.*, p. 172 ff.

настоящему велик. Под ним скрывается один из самых серьезных философских вопросов, касающихся взаимоотношения между индивидом и обществом.

Эта классификация имеет повсеместное признание; но существуют и другие классификации, имеющие более динамический характер, место которых в теории оценено в целом в меньшей мере. Если придерживаться их строго, оптимальные условия можно рассматривать только *ex post*; только *после того*, как событие произошло, мы можем говорить, была ли в действительности достигнута оптимальная организация. Приравнять цены к предельным затратам *ex ante* производители могут только в условиях идеальной конкуренции; ожидаемые предельные затраты приравниваются к ожидаемым ценам, так что если какие-нибудь из этих ожиданий не оправдаются, фактические цены не совпадут с фактическими предельными затратами, так что достигнутое положение, хотя и предполагалось оптимальным, фактически таким не окажется. Разумеется, самое большее, чего можно добиться с помощью разумной экономической политики, это обеспечить равенство *ex ante* – запланированный оптимум; но нам не следует забывать, что это не обязательно означает достигнутый оптимум, так что мы должны совершенно четко представлять, какую роль играет предвидение для экономической эффективности.

Но и это не все; если условия оптимума понимаются как условия *ex post*, во внимание не принимается риск, поскольку риск есть феномен, обусловленный неопределенностью *будущего*. С другой стороны, политика частного производителя, будучи *ex ante*, очень сильно зависит от риска; следовательно, цены всегда имеют тенденцию превышать реальные предельные затраты за счет надбавки на риск. Следовательно, в связанных с большим риском областях производство достигает уровня меньшего, чем теоретически желательный.

Если предвидение весьма неудовлетворительное, вред от этого может быть небольшой, поскольку отказ вкладывать ресурсы в рискованные предприятия может предотвратить плохие инвестиции и убытки. Действительно, если все ограничивается отвлечением ресурсов от более рискованных к менее рискованным *производствам*, на практике у нас нет нужды слишком беспокоиться относительно фактора риска; проблема заключается в том, что он может привести и к другим последствиям. Предпочтения ликвидности есть только форма избежания риска; влияние предпочтений



ликвидности на общую активность промышленности широко известно. Когда предпочтение ликвидности проявляет себя в большой «недобровольной безработице», монетарная политика, направленная на уменьшение процентных ставок, и даже политика общественных работ, рассчитывающая прибыльность общественных предприятий по «искусственно» низким процентным ставкам, могут быть в числе мер, обеспечивающих движение в направлении оптимума, как мы его определили.<sup>19</sup>

## 6.

В этой статье я не предполагаю говорить слишком много об экономике благосостояния в случае монополии и несовершенной конкуренции, поскольку это слишком обширная тема для того, чтобы можно было надеяться на то, чтобы предложить полезное ее объяснение при доступном здесь объеме. Очень большая часть существующей теории несовершенной конкуренции подпадает под экономику благосостояния, и это в действительности происходит с самой серьезной ее частью. Рассматриваемая как ветвь позитивной экономики, теория несовершенной конкуренции даже сейчас не выглядит особенно убедительно; предположение о том, что отдельный производитель имеет четкое представление о кривой спроса, с которой он сталкивается, было справедливо поставлено под вопрос, кроме того, справедливо и предположение о присутствии почти на всех рынках трудноизлечимых черт олигополии.<sup>20</sup> Теория несовершенной конкуренции приобретает

<sup>19</sup> Несмотря на тесную зависимость действительных процентных ставок от факторов риска (выраженную мистером Кейнсом в его теории предпочтения ликвидности), не следует предполагать, что выплата процентов как таковая несовместима с оптимальной организацией. Убедительное доказательство этого см. в Lindahl, «The Place of Capital in the Theory of Price» («*Ekonomik Tidskrift*», 1929, переведено на английский в качестве третьей части его «*Studies in the Theory of Money and Capital*»). Экономика в условиях совершенного предвидения и совершенной конкуренции, тщательно исследованная профессором Линдалем, автоматически является экономикой с оптимальной организацией, однако включает в себя процентные ставки (разумеется, чистую норму временных предпочтений). Временные предпочтения означают ту составляющую процента, которая совместима с оптимумом, в то время как предпочтения ликвидности – нет.

<sup>20</sup> Cf. Hall and Hitch, «*Price Theory and Business Behaviour*», Oxford Economic Papers, Number 2.

куда более ясный статус, если рассматривать ее как раздел экономики благосостояния. Олигополия и монополистическая конкуренция занимают свои места в качестве причин несовпадения между ценой и предельными затратами, последствия которого представляют самую благодатную почву для исследований в области благосостояния.

Пожалуй, стоит пожалеть о том, что современные теории несовершенной конкуренции не вылились более открыто в эту форму, поскольку общий аппарат экономики благосостояния сделал бы возможным высказать некоторые самые важные утверждения с большей долей уверенности, чем обычно. Возьмем, для примера, очень важный вопрос об оптимальном числе фирм в отрасли с несовершенной конкуренцией, находящийся так близко к центру современной дискуссии. Поскольку (*ex hypothesi*) различные фирмы производят экономически различные продукты, вопрос относится к числу тех, которые попадают под рубрику нашего третьего набора условий оптимума – общих условий; нам следует выяснить, будет ли сокращение числа продуктов содействовать движению в сторону оптимума.

Предположим теперь, что некоторая фирма закрылась. Убыток, который повлечет за собой ее закрытие, определяется размером компенсации, которую следует выделить потребителям, потерявшим возможность приобрести отсутствующий продукт, *плюс* компенсации, которые надо выделить производителям за избыток их доходов в производстве данного продукта по сравнению с теми доходами, которые они получили бы в альтернативных вариантах. Поэтому убыток измеряется с помощью *излишка* Маршалла (*излишек потребителя*<sup>21</sup> *плюс* *излишек производителя*). В условиях совершенной конкуренции этот убыток есть чистый убыток, по-

<sup>21</sup> Такое использование излишка потребителя неуязвимо для тех возражений, которые были высказаны против концепции Маршалла; оно не связано ни с межперсональными сопоставлениями, ни с измерениям полезности. Излишек потребителя есть мера компенсации, необходимой потребителям для того, чтобы удерживать себя на том же уровне удовлетворения, что и раньше, после прекращения поставки товара. Как бы то ни было, он не полностью совпадает с областью под обычной кривой спроса (см. мою «*Value and Capital*», приложение к главе 2). Это несовпадение (обычно только слабое) несет ответственность за те сложности с суммированием потребительских излишков, которые вызвали затруднения у профессора Пигу.

скольку, когда факторы перемещаются в другие сферы применения, они должны быть распределены по предельным значениям этих применений; а (поскольку доход фактора равен ценности его предельного продукта) дополнительная продукция, ставшая возможной благодаря использованию этих факторов в новых сферах, совпадает по величине с доходами факторов (уже учтенными). При совершенной конкуренции закон предельной производительности гарантирует невозможность возникновения излишка производителя на новых пределах; в то же время, поскольку предельная единица любого товара стоит не больше, чем за нее платят, излишек потребителя также невозможен. Таким образом, нельзя ничего сделать с первоначальным убытком; невозможно продвинуться в сторону оптимума за счет уменьшения числа продуктов.

Однако если конкуренция несовершенная, у нас есть что поместить на другую сторону. В этой ситуации доходы от фактора меньше, чем ценность его предельного продукта, на величину, которая меняется с изменением степени монополистической эксплуатации; а следовательно, приращение продукции, которое может быть обеспечено применением факторов продукции на других пределах, стоит больше, чем доходы от этих факторов. Существует излишек производителя, даже в пределе, и этот излишек производителя может перевесить первоначальный убыток. Общее условие для отдельной фирмы быть таковой, чтобы ее существование было совместимо с оптимумом, заключается в том, что порождаемая ее деятельностью сумма излишков производителя и потребителя должна быть больше, чем излишек производителя, который получился бы в случае задействования ее факторов (и их эксплуатации) где-либо еще.

Правило, которое обычно предлагают, является частным случаем этого общего правила. Если вход в отрасль является «свободным», цена равна средним затратам, а излишком производителя, порождаемым фирмой в целом, можно пренебречь. Если продукты различных фирм являются очень близкими заменителями или различаются только за счет «иррациональных предпочтений», излишком потребителя можно, скорее всего, также пренебречь. Если сделать такие упрощения, число фирм в отрасли с несовершенной конкуренцией всегда избыточно, покуда в отрасли цена где-либо превосходит предельные затраты. (Или, если мы можем удержать совпадение цены со средними затратами,

число фирм избыточно, пока средние затраты не сведены к минимуму.)

Как бы то ни было, это упрощения; число фирм в отрасли с несовершенной конкуренцией не всегда избыточно, хотя очень часто это может быть и так. Прежде чем рекомендовать на практике политику закрытия лишних фирм, нам следует убедиться в том, что удовлетворено полное условие, и мы должны быть уверены в том, что в результате перераспределения факторы будут действительно использованы для более продуктивных целей. В мире, в котором самое большое, на что может рассчитывать экономист, это то, чтобы быть иногда услышанным, в этом не всегда можно быть уверенным.

## 7.

Если принять то направление анализа, которое было предложено в этой статье, можно поставить экономику благосостояния на прочную основу и обеспечить ее иммунитет от позитивистской критики. Это само по себе большое достижение, но, как это часто бывает, благодаря ему обеспечиваются и другие выгоды. Главное практическое преимущество нашего подхода заключается в том, что он обращает внимание на вопрос компенсации. Каждая простая экономическая реформа влечет потери для некоторых людей; реформы, которые мы исследовали, отличаются тем свойством, что они допускают компенсацию, необходимую, чтобы возместить эти потери, принося в то же время чистую выгоду. Тем не менее историческая практика таких реформ была такова, что продвижение вперед происходило в условиях столкновения противоположных интересов, так что компенсации не были произведены и экономический прогресс имеет список жертв, достаточный, чтобы опорочить любую серьезную политику.

Я не утверждаю, что есть какие-нибудь основания говорить, что компенсации должны производиться всегда; должны компенсации производиться или нет, в каждом частном случае есть вопрос распределения, в отношении которого не может существовать совпадения интересов, так что не может существовать и приемлемого для всех принципа. Поскольку это так, то может так случиться, что в некотором частном случае экономист окажется

безразличным к проблеме компенсации<sup>22</sup>; но его персональное отношение к этому вопросу будет базироваться либо на неэкономическом основании, что терпящие убыток люди не заслуживают большого внимания, либо на квази-экономическом основании, что убыток, который они терпят, есть лишь воплощение того риска, допущения которого от них можно было бы ожидать. Тем не менее мы должны ожидать, что возможны многие другие случаи, когда перераспределение, вызванное серьезной осуществляемой без компенсации мерой, покажется ему скверным; тогда, если он рассматривает вопрос о мере отдельно от вопроса об компенсации, в вопросе об ее продуктивной эффективности он ограничится пустыми словами и, возможно, откажется от нее на практике. Отсюда только шаг до такого состояния ума, которое судит меры только с точки зрения дистрибутивной справедливости, не обращая внимания на то, как они скажутся на эффективности. Если меры, предназначенные для достижения эффективности, хотят иметь серьезный шанс, было бы очень желательно освободить их от сложностей, связанных с распределением, насколько это только возможно.

Мы сможем осуществить это разделение в наших умах, если приучим себя всегда, когда это возможно, к тому, чтобы рассматривать каждую экономическую реформу в тесной связи с какой-либо компенсационной мерой, организованной так, чтобы она была почти безвредной с дистрибутивной точки зрения. Поскольку почти от каждого мыслимого вида компенсации (к примеру, от изменений в налогообложении) следует ждать некоторого влияния на производство, задача экономиста, занимающегося экономикой благосостояния, не может считаться решенной до тех пор, пока он не рассмотрел общие последствия обеих сторон предлагаемой реформы; ему не следует давать реформе своего

---

<sup>22</sup> Типичный жесткий подход будет, конечно, заключаться в том, чтобы отказаться от любых компенсаций на основании того, что такие риски *должны* быть допущены. С точки зрения важности предвидения для экономической эффективности в этом что-то есть; если применять такой подход к обычным изменениям информации, способствующим росту производительности (таким, как изобретения), это, возможно, является решающим соображением; тем не менее, если всегда считать такой подход убедительным, основания для того, чтобы активно добиваться экономической эффективности другими способами, могут быть сильно ослаблены.

благословения, прежде чем он рассмотрит все эти последствия и не убедится в их положительном характере. Если, как это часто случается, окажется, что лучшие способы компенсации могут, возможно, повлиять на производственную эффективность, эту потерю следует принять во внимание. На практике вполне вероятно, что нам придется на этих основаниях отказываться от многих мер, которые были бы приняты традиционным анализом, но на которые данный анализ будет смотреть как на приносящие малую выгоду. (Нет ничего удивительного в том, что некоторые тонкие моменты экономики благосостояния окажутся не чем иным, как ловушками.)

Дальнейшие исследования подобных материй могут увести нас далеко от «Оснований», которые заявлены предметом этой статьи. Я достиг своей цели, если доказал право экономики благосостояния – «утилитаристского исчисления» Эджуорта – на то, чтобы она рассматривалась как неотъемлемая часть экономической теории, допускающей такую же логическую четкость и такую же значительную разработку, как и ее брат-близнец позитивная экономика, «экономическое исчисление».