

Джон М. Кейнс
ПРИНЦИП ЭФФЕКТИВНОГО СПРОСА

Keynes John M.

The general theory of employment, interest and money. Ch. 3, 6, 23.

Принцип эффективного спроса

Сперва нам нужно ввести нескольких терминов, которые будут точно определены позднее. При данном состоянии техники, данных ресурсах и издержках, использование данного объема труда предпринимателем вовлекает его в издержки двух типов: *факторные издержки* — суммы, которые он выплачивает факторам производства (кроме платежей другим предпринимателям) за их текущие услуги, и *издержками использования* — суммы, которые он выплачивает другим предпринимателям за то, что он должен купить у них, вместе с усилиями, которые прилагаются им для того, чтобы загрузить оборудование, не оставляя последнее в бездействии.¹ Превышение ценности произведенной продукции над суммой факторных издержек и издержек использования представляет собой прибыль или, как мы будем называть ее, *доходом* предпринимателя. Конечно, факторные издержки для предпринимателя — это то же самое, что и собственный доход для факторов производства. Таким образом, факторные издержки и прибыль предпринимателя совместно формируют то, что мы можем определить как *общий доход*, получаемый благодаря занятости, даваемой предпринимателем. Прибыль предпринимателя, определенная таким образом, является — как и должно быть — величиной, которую он пытается максимизировать, когда решает, какой объем занятости предложить. Когда мы проводим экономический анализ с точки зрения предпринимателя, иногда совокупный доход (т. е. факторные издержки *плюс* прибыль), получаемый благодаря данному объему занятости, удобно называть *выручкой* от этой занятости. С другой стороны, совокупная цена предложения²

¹ Точное определение *издержек использования* будет дано в главе *Определение дохода, сбережений и инвестиций*.

² Не путать (см. ниже) с ценой предложения единицы продукции в обычном смысле этого термина.

продукции при данном объеме занятости представляет собой ожидаемую выручку, которая сделает для предпринимателя обоснованным предоставление этого объема занятости.³

Отсюда следует, что при данном состоянии технологии, данных ресурсах и факторных издержках на единицу занятости объем занятости, как на отдельной фирме и в отдельной отрасли, так и на уровне всей экономики, зависит от суммы выручки, которую предприниматель ожидает получить за соответствующий объем продукции.⁴ Предприниматели будут пытаться удерживать объем занятости на уровне, при котором они ожидают максимизировать превышение выручки над факторными издержками.

Пусть Z — совокупная цена предложения продукции при занятости N человек, тогда соотношение между Z и N будет записано как $Z = \varphi(N)$, что можно назвать *функцией совокупного предложения*.⁵ Аналогично, пусть D будет выручкой, которую предприниматели ожидают получить за счет занятости N людей, тогда соотношение между D и N будет записано как $D = f(N)$, что можно назвать *функцией совокупного спроса*.

Теперь, если для данного значения N ожидаемая выручка больше, чем совокупная цена предложения, т. е. если D больше Z , то у предпринимателей возникнут стимулы увеличить занятость, даже если конкуренция их друг с другом из-за привлечения факторов производства приведет к повышению издержек. Т. е. увеличить N до такого значения, при котором Z станет равной D . Таким образом, объем занятости задается точкой пересечения функции совокупного спроса и функцией совокупного предложения; ведь именно в этой точке ожидаемая прибыль предпринимателей будет максимизироваться. Значение D в этой точке функции совокупного спроса, где она пересекается с функцией совокупного предложения, будет называться *эф-*

³ Читатель заметит, что я вычитаю издержки использования как из *выручки*, так и из *совокупной цены предложения* данного объема продукции, поэтому оба эти термина следует интерпретировать за *вычетом* издержек использования; в то же время, вся сумма, уплачиваемая покупателями, включает, конечно, *все* издержки использования. Причины того, почему удобно поступать именно так, будут приведены в главе 6. Дело в том, что совокупную выручку и совокупную цену предложения за вычетом издержек использования можно определить единственным образом и недвусмысленно; в то же время, поскольку издержки использования, очевидно, зависят как от степени интеграции отрасли, так и от объема взаимных закупок предпринимателей друг у друга, нельзя дать такое определение всей суммы, уплачиваемой покупателями, с *включением* издержек использования, которое не зависит от этих факторов. Схожее затруднение имеет место даже при определении цены предложения в обычном значении этого термина для индивидуального производителя; и в случае совокупной цены предложения *продукции в целом* становится реальной угрозой значительного повторного счета. Если данный термин следует интерпретировать, включив издержки использования, указанные затруднения можно преодолеть, лишь сделав специальные допущения, касающиеся интеграции предпринимателей в группы, производящие потребительские блага, и в группы, производящие капитальные блага; но такие допущения путаны и сложны сами по себе, а также не соответствуют фактам. Однако, если совокупную цену предложения определить так, как это было сделано выше, за *вычетом* издержек использования, этих затруднений не возникает. Тем не менее, я рекомендую читателю подождать до более полного обсуждения данной темы в главе 6 и в приложении к ней.

⁴ Предприниматель, приходящий практическому решению относительно масштаба своего производства, конечно, не имеет совершенно точного представления о том, какой будет выручка от реализации данного объема продукции. Он руководствуется несколькими гипотезами, имеющими различные степени вероятности и точности. Поэтому под ожидаемой им выручкой я имею в виду ту предполагаемую выручку, которая, если была бы известна наверняка, привела бы к тому же поведению, что и набор неясных и более разнообразных возможностей, фактически формирующих ожидания предпринимателя в момент принятия им своего решения.

⁵ В главе 20 функция, тесно связанная с вышеприведенной, будет названа функцией занятости.

фактивным спросом. Поскольку это — сущность Общей Теории Занятости, которая является объектом нашего детального изложения, последующие главы будут связаны в основном с изучением различных факторов, от которых зависят эти две функции.

С другой стороны, классическая доктрина, которую обычно выражают в категорическом утверждении «Предложение создает свой собственный Спрос» и которая продолжает находиться в основе всей ортодоксальной экономической теории, предполагает специальное допущение по поводу соотношения между этими двумя функциями. Утверждение «предложение создает свой собственный спрос» должно означать, что $f(N)$ и $\varphi(N)$ равны для *всех* значений N , т. е. для всех уровней производства и занятости; и что, когда имеет место увеличение $Z (= \varphi(N))$, соответствующее увеличению N , $D (= f(N))$, неизбежно увеличивается на величину, равную Z . Иными словами, классическая теория допускает, что совокупная цена спроса (или выручка) всегда сама собой приспосабливается к совокупной цене предложения; таким образом, при любом возможном значении N , выручка D принимает значение, равное совокупной цене предложения Z , которое соответствует N . Это означает, что эффективный спрос представляет собой не единственную равновесную величину, а бесконечный диапазон значений, в равной степени допустимых; и объем занятости оказывается недетерминированным. Известно лишь, что предельная тягость труда устанавливает его верхний предел.

Если бы это было верно, то конкуренция между предпринимателями всегда приводила бы к расширению занятости до уровня, при котором предложение совокупной продукции переставало бы быть эластичным, т. е. дальнейшее увеличение значения эффективного спроса уже не сопровождалось бы каким-либо увеличением объема продукции. Очевидно, это равнозначно полной занятости. В предыдущей главе мы дали определение полной занятости с точки зрения поведения работников. Альтернативным, хотя и эквивалентным, критерием является тот, к которому мы пришли теперь: полная занятость — это ситуация, при которой совокупная занятость неэластична в ответ на увеличение эффективного спроса на ее продукцию. Таким образом, закон Сэя, согласно которому, совокупная цена спроса на продукцию равна совокупной цене предложения для любого объема продукции, эквивалентен утверждению, что нет препятствий к достижению полной занятости. Однако, если закономерность, связывающая функции совокупного спроса и предложения, не такова, то можно предположить, что существует жизненно важная глава экономической теории, которая пока не написана и без которой все рассуждения, касающиеся объема совокупной занятости, являются напрасными.

Определение дохода, сбережений и инвестиций

I. Доход

В течение определенного времени предприниматель продает конечную продукцию потребителям или другим предпринимателям за определенную сумму, которую мы обозначим A . Также определенную сумму — обозначим ее A_1 — он расходует на закупку конечной продукции у других предпринимателей. И к концу периода он располагает капитальным оборудованием на сумму G , включающей как его запасы незавершенного производства или оборотный капитал, так и его запасы конечной продукции.

Однако некая часть суммы $A + G - A_t$ будет относиться не к деятельности в течение рассматриваемого периода, а к капитальному оборудованию, которое он имел в начале периода. Поэтому для того, чтобы подойти к определению *дохода* текущего периода, мы должны вычесть из суммы $A + G - A_t$ определенную величину, чтобы представить ценность той части капитального оборудования, которая как бы «унаследована» от предыдущего периода. Проблема определения дохода решается сразу после того, как мы находим удовлетворительный метод вычисления этой разности.

Существует два возможных принципа вычисления разности, причем каждый имеет самостоятельное значение. Первый связан с производством, второй — с потреблением. Давайте рассмотрим их.

(i) Фактическая ценность G капитального оборудования в конце периода представляет собой чистый результат деятельности предпринимателя; с одной стороны, она отражает тот факт, что он содержал и улучшал его в течение этого периода как закупками у других предпринимателей, так и работой, сделанной на его собственном предприятии; с другой стороны, она отражает износ и обесценение вследствие использования данного оборудования для производства продукции. Если бы предприниматель решил *не* использовать его для производства, то все равно существовала бы определенная оптимальная сумма, которая была бы израсходована им на содержание и улучшение данного оборудования. Давайте в таком случае предположим, что он будет расходовать B' на его поддержание и улучшение и что в результате этих расходов в конце периода ценность оборудования составит G' . Иными словами, $G' - B'$ представляет собой максимальную чистую ценность, которую можно было бы сохранить от предыдущего периода, если бы капитальное оборудование не использовалось для производства A . Превышение этой потенциальной ценности над $G - A_t$ является измерителем того, что было пожертвовано (так или иначе) для производства A . Давайте назовем эту величину $(G' - B') - (G - A_t)$. Она измеряет ценность, принесенную в жертву для производства A , *издержками использования A* .

Эти издержки использования будут обозначены символом U .⁶ Сумму, уплаченную предпринимателем другим факторам производства в обмен на их услуги, т. е. сумму, являющуюся с их точки зрения собственным доходом, мы назовем *факторными издержками A* . Сумма факторных издержек F и издержек использования U назовем *первичными издержками производства A* .

Тогда мы можем определить доход⁷ предпринимателя как превышение ценности его конечной продукции, проданной в течение данного периода, над его первичными издержками. Иными словами, доход предпринимателя трактуется как соответствующий масштаб производства, которое он пытается максимизировать, т. е. его валовой прибыли в обычном смысле этого термина, что вполне согласуется со здравым смыслом. Отсюда следует, что, поскольку доход остальной части общества равен факторным издержкам предпринимателя, совокупный доход равен $A - U$.

Конечно, возможно, что $G - A_t$ может превысить $G' - B'$, вследствие чего издержки использования окажутся отрицательными. Например, такое вполне может случиться, если мы выберем наш период таким образом, что затраты будут расти в течение данного периода,

⁶ Некоторые дополнительные рассуждения по поводу издержек использования приведены в приложении к этой главе.

⁷ Его нужно отличать от *чистого дохода*, который будет определен нами ниже.

но при этом за это время увеличивающееся производство не достигнет той стадии, когда оно будет закончено и продано. Или это может иметь место всегда, когда существуют положительные инвестиции, если мы вообразим настолько сильно интегрированную отрасль, что предприниматели будут производить большую часть своего оборудования для самих себя. Однако, поскольку издержки использования являются отрицательными только тогда, когда предприниматель увеличивает свое капитальное оборудование, изготавливая его собственными силами, то применительно к экономике, в которой капитальное оборудование производится в основном фирмами, отличными от тех, кто это оборудование употребляет, мы вполне можем трактовать издержки использования как положительную величину. Более того, едва ли возможен случай, при котором *предельные* издержки использования, связанные с увеличением A , т. е. dU/dA , будут неположительными.

Целесообразно здесь же упомянуть, в преддверии второй части этой главы, что для общества в целом совокупное *потребление* (C) за данный период равно $\Sigma(A - A_i)$, а совокупные *инвестиции* равны $\Sigma(A_i - U)$. Более того, U представляет собой дезинвестиции индивидуального предпринимателя (и $-U$ — его инвестиции), связанные с его собственным оборудованием, за исключением того, что он купил у других предпринимателей. Таким образом, в полностью интегрированной системе (где $A_i = 0$) потребление равно A , а инвестиции равны $-U$, т. е. $G - (G' - B')$. Небольшое усложнение этой формулировки за счет A_i вызвано тем, что здесь, как и в случае с неинтегрированной системой производства, желательно применять общий метод анализа.

Далее. *Эффективный спрос* представляет собой просто совокупный доход (или выручку), который предприниматели ожидают получить — включая доходы, переданные ими другим факторам производства — от объема текущей занятости, которую они решили предоставить. Функция совокупного спроса связывает различные гипотетические количества занятости с выручкой, которую их продукция, как ожидается, принесет; и эффективный спрос — это точка на функции совокупного спроса, которая становится эффективной, поскольку, взятая вместе с условиями предложения, она соответствует уровню занятости, максимизирующему ожидаемую предпринимателем прибыль.

Благодаря этой системе определений мы можем уравнивать *предельную выручку* (или доход) с *предельными факторными издержками* и тем самым прийти к тому же утверждению, связывающим определенную *предельную выручку* с *предельными факторными издержками*, что делались теми экономистами, которые приравнивали цену предложения⁸ к предельным факторными издержкам⁹, игнорируя издержки использования или предполагая их равными нулю.

(ii) Далее мы переходим ко второму из вышеупомянутых принципов определения дохода. До сих пор мы имели дело с той частью изменений, происходивших в ценности капитального оборудования в конце периода по сравнению с его ценностью в начале периода, которая была следствием *добровольных* решений предпринимателя, пытающегося максимизировать свою

⁸ Цена предложения, как я думаю, представляет собой не достаточно ясно определенный термин, если игнорировать проблему издержек использования. Этот аспект обсуждается далее в приложении к данной главе, где я доказываю, что исключение издержек использования из цены предложения, хотя иногда и допустимо в случае совокупной цены предложения, неприемлемо применительно к цене предложения единицы продукции индивидуальной фирмы.

⁹ Например, взять $Z_w = \varphi(N)$, или альтернативно: $Z = W \cdot \varphi(N)$ в качестве функции совокупного предложения (где W — единица заработной платы и $W \cdot Z_w = Z$).

прибыль. Но, помимо этого, возможны и *вынужденные* потери (или приращения) в ценности его капитального оборудования. Причины *вынужденных* потерь или приращений находятся за пределами его контроля и не связаны с его текущими решениями. Например, это следствие изменения в рыночной ценности, физического или морального износа оборудования, или простое течение времени, или разрушения, порожденные катастрофами типа войны или землетрясения. Некая часть этих вынужденных потерь, поскольку они неизбежны, не является неожиданной; например, к ним относятся потери, связанные со старением оборудования независимо от его использования, а также с «нормальным» износом, который, по выражению профессора Пигу, «настолько регулярен, что его можно предвидеть если не в деталях, то, по крайней мере, в целом». Сюда же можно отнести такие потери общества, которые настолько регулярны, что квалифицируются как «страхуемые риски». Давайте проигнорируем пока тот факт, что величина ожидаемых потерь зависит от того, когда предположительно ожидания будут сформированы, и назовем обесценение оборудования, являющееся вынужденным, но не неожиданным, т. е. превышение ожидаемого обесценения над издержками использования, *добавочными издержками*, которые будут обозначены V . Едва ли нужно подчеркивать, что это определение не тождественно определению добавочных издержек, данному Маршаллом, хотя лежащая в основе его идея, а именно — учет той части ожидаемого обесценения, которая не включается в первичные издержки, является похожей.

При вычислении *чистого дохода* и *чистой прибыли* предпринимателя обычно вычитают оцениваемую величину добавочных издержек из его дохода и валовой прибыли, определение которым было дано выше. Что касается психологии предпринимателя, то в случае, когда он решает, сколько средств расходовать и сколько сберегать, добавочные издержки для него — это то, что сокращает валовую прибыль. Если квалифицировать его как *производителя*, решающего, использовать капитальное оборудование или не использовать, то первичные издержки и валовая прибыль, определенные выше, играют для него главную роль. Но если квалифицировать его как *потребителя*, то величина добавочных издержек будет для него частью первичных издержек. Такой подход позволяет нам не только приблизиться к общепринятому использованию выше приведенных терминов, но также и к понятию, которое очень значимо для величины потребления, если при определении совокупного *чистого* дохода мы вычтем не только издержки использования, но и добавочные издержки, в результате чего совокупный *чистый доход* окажется равным $A - U - V$.

Осталось рассмотреть изменения в ценности оборудования, вызванные непредвиденными изменениями рыночной ценности, необычайно интенсивным износом или разрушениями, являющимися результатом катастроф. Такие изменения одновременно и вынужденны, и непредвиденны в широком смысле этого слова. Подпадающими под эту категорию фактическими убытками мы пренебрегли даже при вычислении чистого дохода; такие убытки, списание которых в балансе проводится по счетам капитала, можно назвать *непредвиденными потерями*.

Роль чистого дохода при анализе *причинно-следственных* зависимостей заключается в психологическом влиянии величины V на объем текущего потребления, поскольку *чистый доход* — это то, что, как мы полагаем, учитывается рядовым потребителем в качестве имеющегося дохода в тот момент, когда он решает, сколько средств ему расходовать на текущее потребление. Конечно, это не единственный фактор, принимаемый им во внимание, когда он решает, сколько ему потратить. Например, значительное влияние на потребителя оказывает

величина непредвиденных доходов или непредвиденных потерь, проводимых по счету капитала. Но между добавочными издержками и непредвиденными потерями существует различие. Оно заключается в том, что изменения первого из этих показателей влияют на него *точно таким же образом*, как и изменения валовой прибыли. Именно то, что выручка от реализации текущей продукции больше *суммы* первичных и добавочных издержек, и влияет на решения предпринимателя о расходах на потребление; несмотря на то, что непредвиденные потери (или непредвиденные доходы) учитываются им при принятии решений, они не воздействуют на него в такой же степени. Непредвиденные потери не оказывают такого же влияния, как равные им по величине добавочные издержки.

Однако теперь мы должны вернуться к тезису о том, что граница между добавочными издержками и непредвиденными потерями — т. е. между теми неизбежными потерями, которые, как мы полагаем, следует заносить в дебет счета дохода, и теми непредвиденными потерями (или доходами), которые следует проводить по счету капитала — является в значительной мере условной, или психологической, зависящей от того, какие критерии оценки первого из этих типов потерь являются общепринятыми. Невозможно ввести единый принцип оценивания добавочных издержек, их величина будет зависеть от нашего выбора метода учета. Ожидаемое значение добавочных издержек, когда капитальное оборудование было произведено, — это четко определенная сумма. Но если это оборудование впоследствии переоценивается, то его ценность за все оставшееся время функционирования может изменяться. Эти изменения — результат изменения наших ожиданий. Непредвиденные потери капитала являются дисконтированной ценностью разницы между первоначально исчисленной величиной $U + V$ и пересмотренной суммой этих издержек. Широко распространенный принцип бухгалтерского учета, одобренный государственными налоговыми ведомствами, состоит в том, что сумма добавочных издержек и издержек использования устанавливается при приобретении капитального оборудования и поддерживается неизменной в течение всего периода функционирования этого оборудования, независимо от последующих изменений в ожиданиях. В таком случае добавочные издержки за любой период следует трактовать как излишек этого predetermined показателя над фактическими издержками использования. Это позволяет гарантировать, что непредвиденные потери или доходы будут нулевыми на протяжении полного срока службы всего оборудования. Но в определенных обстоятельствах также целесообразно пересчитывать размеры списаний добавочных издержек через произвольные интервалы времени, например, ежегодно, и устанавливать их каждый раз заново в соответствии с ценностью оборудования на момент его переоценки и текущими ожиданиями. В действительности, деловые люди по-разному учитывают добавочные издержки. Было бы удобно назвать исходные ожидания добавочных издержек при первом приобретении капитального оборудования *базисными добавочными издержками*, а тот же показатель, пересчитанный к какой-либо конкретной дате на основе текущих значений и ожиданий, — *текущими добавочными издержками*.

Таким образом, мы не можем ближе подойти к количественному определению добавочных издержек, чем в том случае, когда они учитываются в вычетах из дохода рядового предпринимателя, которые тот делает, прежде чем вычислить *чистый* доход. Делает он это, чтобы объявить о выплате дивидендов (в случае корпорации) или чтобы принять решение об объеме своего текущего потребления (в случае индивидуального предпринимателя). Поскольку непредвиденные изменения на счете капитала не исключаются из рассмотрения, ясно, что

в случае сомнений, лучше относить данную статью на этот счет, и включать в добавочные издержки только очевидно относящиеся к ним. Любое «чрезмерное» увеличение первой из этих величин можно скорректировать, предположив, что они оказывают большее влияние на объем текущего потребления, чем следовало бы считать при другом методе учета.

Можно заметить, что наше определение *чистого дохода* очень напоминает определение *дохода*, предложенное Маршаллом. А Маршалл решил следовать практике работников налоговой инспекции и рассматривать в качестве дохода все, что при установлении величины подоходного налога обычно считают базой обложения. Классификацию доходов можно рассматривать как результат самых тщательных и обширных исследований, какие только проводились вплоть до настоящего времени. Исследования эти ставили своей целью выявить, что же на практике обычно понимается под «чистым доходом». Это определение также соответствует самому позднему определению «национального дивиденда», данному профессором Пигу, в той его части, которая касается денежной ценности.¹⁰

Однако верным остается тезис о том, что чистый доход, основанный на неясном критерии, который различными властями может интерпретироваться по-разному, не является достаточно четким. Например, профессор Хайек указал на то, что индивидуальный собственник капитальных благ может нацеливаться на поддержание постоянным дохода, получаемого им за счет его собственности, в результате чего он не почувствует себя свободным расходовать этот доход на потребление до тех пор, пока не отложит сумму, достаточную для компенсации какой-либо тенденции его инвестиционного дохода к уменьшению, независимо от причин, вызывающих такое уменьшение.¹¹ Я сомневаюсь, что такой индивид существует, но, очевидно, нет теоретического возражения, которое можно выдвинуть против этого умозаключения, содержащего возможный психологический критерий чистого дохода. Но когда профессор Хайек наводит на мысль, что понятия «сбережения» и «инвестиции» характеризуются той же самой неясностью, он прав лишь в том случае, если имеет в виду *чистые сбережения* и *чистые инвестиции*. Сами по себе понятия «сбережения» и «инвестиции», относящиеся к теории занятости, свободны от этого недостатка и поддаются объективному определению, как мы показали выше.

Таким образом, было бы ошибочно преувеличивать роль *чистого дохода*, который значим лишь для решений, касающихся потребления, и который, более того, трудно отделить от различных других факторов, влияющих на потребление. Однако ошибочно пренебрегать собственно *доходом* (что часто происходит). *Доход* представляет собой понятие, значимое для решений, касающихся текущего производства, и является совершенно недвусмысленным.

Приведенные выше определения *дохода* и *чистого дохода* были даны с тем, чтобы привести их к общепотребительным. Не премину тут же напомнить читателю, что в моем *Трактате о деньгах* я давал особое определение *дохода*. Поскольку я брал не прибыль (не важно — валовую или чистую), фактически полученную предпринимателем от его текущих операций, и не прибыль, которую он ожидал получить в результате текущих операций, а в некотором смысле (думаю, не достаточно определенном, если мы учтем возможность изменений в масштабе производства) нормальную или равновесную прибыль, специфичность моего первого определения относилась к той части совокупного дохода, который поступает

¹⁰ *Economic Journal*, June 1935, p. 235.

¹¹ «The Maintenance of Capital», *Economica*, August 1935, p. 241 *et seq.*

предпринимателю. В соответствии с этим определением сбережения превышали инвестиции на сумму превышения нормальной прибыли над фактической прибылью. Я опасаясь того, что такое употребление терминов породило значительную путаницу, особенно когда речь шла о связях между сбережениями и другими процессами.

Некоторые заключения (касающиеся, в частности, превышения сбережений над инвестициями) были бы обоснованы лишь в контексте моей интерпретации терминов. Однако последние фигурировали в популярных дискуссиях так, как если бы трактовались привычным образом. По этой причине, а также потому, что сегодня для точного выражения своих идей я больше не нуждаюсь в свои авторских определениях, я решил избавиться от них, дабы избежать путаницы, которую они породили.

II. Сбережения и инвестиции

Сталкиваясь с терминологической разногласицей, приятно найти хотя бы одну точку опоры. Насколько мне известно, каждый согласится с тем, что *сбережения* означают излишек дохода над расходами на потребление. Таким образом, любые сомнения относительно величины *сбережений* должны вытекать из сомнений по поводу либо *дохода*, либо *потребления*. Определение *дохода* было дано мною выше. Расходы на потребление в течение любого периода должны означать ценность проданных потребителям благ за этот период, а это отбрасывает нас назад к вопросу о том, кого подразумевать под потребителем-покупателем. Любое обоснованное определение границы между потребителями-покупателями и инвесторами-покупателями будет служить нам одинаково хорошо при условии, что оно будет последовательно применяться. Об этой проблеме — например, правильно ли квалифицировать покупку автомобиля как потребительскую закупку, а покупку дома — как инвестиционную закупку, — говорилось много, и мне нечего к этому добавить. Критерий, очевидно, должен соответствовать тому, где именно мы проводим границу между потребителем и предпринимателем. Таким образом, когда мы определили A_i как ценность того, что один предприниматель купил у другого, мы так или иначе решили данный вопрос. Отсюда следует, что расходы на потребление могут быть недвусмысленно определены как $\Sigma(A - A_i)$, где ΣA представляют собой общие продажи в течение периода, а ΣA_i — общие продажи одного предпринимателя другому. Далее, как правило, будет удобно опускать знак Σ и обозначать совокупные продажи всех видов A , A_i — совокупные продажи одних предпринимателей другим, и U — совокупные издержки использования у предпринимателей.

После того, как определены и *доход*, и *потребление*, естественно вытекает и определение *сбережений* как превышения дохода над потреблением. Поскольку доход равен $A - U$, а потребление — $A - A_i$, нетрудно заметить, что сбережения равны $A_i - U$. Аналогично определяются *чистые сбережения* как превышение *чистого дохода* над потреблением; оно равно $A_i - U - V$.

Наше определение дохода также позволяет вывести и определение *текущих инвестиций*. Под ними мы должны понимать текущий прирост ценности капитального оборудования, который возник в результате производственной деятельности за данный период. Ясно, что это равно показателю, только что определенному нами как сбережения. Это именно та часть дохода за взятый период, которая не была направлена на потребление. Выше мы видели, что

в результате производственной деятельности за любой период предприниматели к концу этого периода реализуют конечную продукцию на сумму A и остаются с капитальным оборудованием, характеризующимся износом, выраженным U (или улучшением, выраженным $-U$ — величиной отрицательной), износом, вызванным производством и продажей A , после вычета закупок A_1 у других предпринимателей. В течение того же периода времени конечная продукция, имеющая ценность $A - A_1$, будет направляться на потребление. Излишек $A - U$ над $A - A_1$, а именно $-A_1 - U$, представляет собой ценность дополнительного капитального оборудования, появившегося вследствие производственной деятельности за взятый период и, следовательно, *инвестиции* за этот период. Аналогично, величина $A_1 - U - V$, которая является *чистым* приростом капитального оборудования, после вычета нормального уменьшения ценности капитала, не связанного с его использованием и с внезапными изменениями в ценности оборудования, проводимыми по счету капитала, представляет собой *чистые инвестиции* за период.

Поэтому, хотя объем сбережений является результатом коллективного поведения индивидуальных потребителей, а объем инвестиций — результатом коллективного поведения индивидуальных предпринимателей, эти две величины неизбежно равны, поскольку каждая из них равна превышению дохода над потреблением. Более того, это заключение никак не зависит от тонкостей в определении *дохода*, приведенном выше. Коль скоро мы договорились о том, что доход равен ценности текущей продукции, текущие инвестиции равны ценности той части продукции, которая не потребляется, а сбережения равны превышению дохода над потреблением — при этом все эти допущения согласуются как со здравым смыслом, так и общепринятым словоупотреблением значительного большинства экономистов, — неизбежно следует равенство сбережений и инвестиций. Иными словами:

Доход = ценность продукции = потребление + инвестиции.

Сбережения = доход – потребление.

Поэтому:

Сбережения = инвестиции.

Таким образом, *любая* система определений, удовлетворяющая вышеприведенным условиям, приведет к тому же заключению. Оспорить данное заключение можно лишь посредством отрицания обоснованности какого-либо одного из этих соотношений.

Эквивалентность друг другу величин сбережений и инвестиций следует из *двустороннего* характера сделок между производителем, с одной стороны, и потребителем или покупателем капитального оборудования — с другой. Доход создается превышением над издержками использования выручки, которую получает производитель за продаваемую им продукцию; но вся эта продукция, очевидно, должна быть продана либо потребителем, либо другим предпринимателям; и текущие инвестиции каждого предпринимателя равны превышению ценности оборудования, купленного им у других предпринимателей, над его собственными издержками использования. Отсюда следует, что совокупное превышение дохода над потреблением, который мы называем сбережениями, не может отличаться от прироста ценности капитального оборудования, который мы называем инвестициями. Аналогично обстоит дело с чистыми сбережениями и чистыми инвестициями. В действительности, сбережения являются просто остатком. Решение потреблять и решение инвестировать совместно определяют

величину дохода. Если мы исходим из того, что решения инвестировать удастся реализовать, то это предполагает либо сокращение потребления, либо расширение дохода. Таким образом, акт инвестиций сам по себе всегда означает, что остаток, или разность, которую мы называем сбережениями, также увеличивается на соответствующую сумму.

Конечно, могло бы быть и так, что индивиды оказались настолько *непоследовательными* в своих решениях относительно того, сколько они сами сберегали бы и инвестировали, что не существовало бы таких равновесных цен, при которых сделки могли бы иметь место. В этом случае наша терминология утратила бы свою актуальность, поскольку продукция уже не имела бы определенной рыночной ценности, и цены безостановочно меняли бы свою величину в интервале между нулем и бесконечностью.

Однако опыт показывает, что в действительности это не так и что существуют привычные психологические реакции, обеспечивающие достижение равновесия, при котором готовность купить равна готовности продать. Существование рыночной ценности продукции является одновременно необходимым условием для того, чтобы денежный доход обладал определенной ценностью, и достаточным условием для того, чтобы общая сумма, которую сберегатели решили сберечь, была равна общей сумме, которую инвесторы решили инвестировать.

Мы сможем получить об этом более четкие представления, если в своих рассуждениях будем исходить из решений о потреблении (или о воздержании от потребления), а не из решений о сбережениях. Решение вопроса о том, потреблять или не потреблять, действительно зависит от индивида; так же обстоит дело и с решением вопроса, инвестировать или нет. А объемы совокупного дохода и совокупных сбережений являются *результатами* действий множества индивидов, которые свободно решают, потреблять или не потреблять и соответственно инвестировать или нет. Но ни одна из этих величин не может иметь какого-либо значение, будь она результатом неких самостоятельных решений, принятых независимо от решений, касающихся потребления и инвестиций. В соответствии с этим принципом, далее вместо выражения *склонность к сбережению* мы будем пользоваться выражением *склонность к потреблению*.

Заметки о меркантилизме, законах против ростовщичества, деньгах, оплаченных марочным сбором, и теориях недопотребления

В течение примерно двухсот лет ни теоретики-экономисты, ни практики не сомневались в том, что активный торговый баланс приносит стране особое преимущество, а пассивный баланс — серьезную опасность, особенно если он приводит к утечке драгоценных металлов. Но за последние сто лет наблюдается заметное расхождение во мнениях. Основная масса государственных деятелей и практиков в большинстве стран, в том числе и в Великобритании, остались стойкими приверженцами старой доктрины. Тогда как почти все теоретики принялись утверждать, что озабоченность по поводу торгового баланса абсолютно беспочвенна (если только не подходить к делу с очень уж узкой точки зрения), поскольку механизм внешней торговли является самокорректирующимся и попытки вмешательства в его работу не только бесплодны, но значительно обедняют тех, кто пытается вмешиваться — последних это лишает преимуществ международного разделения труда. В соответствии с традицией, старую точку

зрения будет удобно охарактеризовать как *меркантилизм*, новую — как *фритредерство*. Но поскольку каждый из терминов употребляется как в широком, так и узком значении, интерпретировать каждый из них можно лишь в зависимости от контекста.

Вообще говоря, современные экономисты не только утверждают, что международное разделение труда, как правило, приносит больше преимуществ, чем политика меркантилизма, но и то, что меркантилистская аргументация от начала до конца основана на интеллектуальной путанице.

Например, Маршалл,¹² хотя его ссылки на меркантилизм не всегда антипатичны, не касался их центральной теории как таковой и даже не упоминал те элементы истины в их взглядах, которые я рассмотрю ниже.¹³ Точно так же теоретические уступки, на которые готовы пойти экономисты, сторонники фритредерства, в современных диспутах по поводу, например, поощрения молодых отраслей или улучшения условий торговли, не связаны с реальной сутью меркантилистских доводов. Не припомню, чтобы в первой четверти настоящего века во время полемики по поводу налогообложения хоть какой-нибудь экономист согласился с тем, что протекционизм может увеличить внутреннюю занятость. Возможно, более справедливым будет привести здесь то, что я писал сам.

Не позднее чем в 1923 г., как верный ученик классической школы, не сомневающийся в том, чему был научен, и не допускающий на этот счет никаких исключений, я писал: «Если и существует что-то, чего протекционизм *не* может сделать, так это исцелить экономику от безработицы... В пользу протекционизма существуют некоторые доводы, основанные на том, что он может принести некоторые, хотя и маловероятные, выгоды, и эти доводы оспорить не так просто. Но утверждение об исцелении от безработицы связано с ошибкой протекционизма в ее самой вульгарной и грубой форме».¹⁴ Ранние меркантилистские теории вообще не были нигде толком изложены, и мы были воспитаны в убеждении, что они представляли собой почти полную бессмыслицу. Настолько абсолютным и всеобъемлющим было доминирование классической школы.

Позвольте мне сначала при помощи моей собственной терминологии изложить то, что, на мой взгляд, является научной составляющей меркантилистской доктрины. Затем мы сопоставим это с фактической аргументацией самих меркантилистов. Следует понять, что декларировавшиеся ими преимущества носят национально ограниченный характер и вряд ли универсальны для всего мира.

Когда богатство страны растет довольно быстро, столь благоприятное положение дел в условиях *laissez-faire* легко может быть подорвано недостаточностью побуждений к новым инвестициям. При данной социальной и политической среде и национальных характеристиках, определяющих склонность к потреблению, благосостояние успешно развивающегося государства зависит в основном от достаточности таких побуждений. О причинах этой зависимости мы уже говорили. Такие побуждения могут быть обнаружены либо в отечественных инвестициях, либо в иностранных инвестициях (с учетом в последних накопления драгоценных металлов), вместе

¹² См. его *Industry and Trade*, Appendix D; *Money, Credit and Commerce*, p. 130; и *Principles of Economics*, Appendix I.

¹³ Его воззрения по их поводу хорошо обобщены в сноске к первому изданию его *Principles of Economics*, p. 51: «Средневековые мнения относительно связи денег с национальным богатством подверглись обширному изучению как в Англии, так и в Германии. В целом их следует трактовать как путанные, скорее, вследствие отсутствия ясного понимания функции денег, чем вследствие ошибочного допущения, согласно которому увеличение чистого богатства страны может быть вызвано только за счет увеличения в ней запасов драгоценных металлов».

¹⁴ *The Nation and the Athenaeum*, 1923, November 24.

представляющих собой совокупные инвестиции. В условиях, при которых объем совокупных инвестиций ставится в прямую зависимость от получаемой прибыли, возможности для осуществления отечественных инвестиций в длительном периоде будут управляться внутренней ставкой процента; а объем иностранных инвестиций неизбежно будет определяться размером активного сальдо торгового баланса. Таким образом, в обществе, где не стоит вопрос о прямых инвестициях под эгидой государственных властей, вполне естественными объектами заботы правительства в области экономической политики являются внутренняя ставка процента и баланс внешней торговли.

Теперь, если единица заработной платы в некоторой степени стабильна, не подвержена сильным спонтанным изменениям (а это условие почти всегда выполнимо), если состояние предпочтения ликвидности, трактуемое как величина, средняя из ее краткосрочных колебаний, также в некоторой степени стабильно, и вдобавок, если устойчивы правила деятельности банков, то ставка процента будет регулироваться количеством драгоценных металлов, доступных для удовлетворения желания общества иметь ликвидность, измеряемым в единицах заработной платы. В то же время, в век, когда крупные внешние займы и прямое владение богатством, находящимся за границей, едва ли возможны в широком масштабе, изменения количества драгоценных металлов будут в основном зависеть от того, активен или нет торговый баланс.

Таким образом, как это и происходит, озабоченность правительственных органов поддержанием активного торгового баланса преследовала *обе* цели и, более того, была единственным доступным средством их обеспечения. В то время, когда власти не оказывали прямого влияния на внутреннюю ставку процента и на другие побуждения к осуществлению отечественных инвестиций, меры по увеличению активного торгового баланса были единственным *прямым* средством, имевшимся в их распоряжении для увеличения иностранных инвестиций.

В то же время влияние активного торгового баланса на приток драгоценных металлов было единственным *косвенным* средством снижения внутренней ставки процента и, таким образом, увеличения побуждения к осуществлению отечественных инвестиций.

Однако есть два обстоятельства, ограничивающие успех этой политики, которые не следует упускать из виду. Пусть внутренняя ставка процента падает настолько низко, что объем инвестиций стимулируется достаточно, чтобы поднять занятость до уровня, выходящего за рамки некоторых критических точек, за которыми единица заработной платы начинает расти; тогда повышение уровня издержек внутри страны начнет неблагоприятно влиять на баланс внешней торговли, вследствие чего усилия по увеличению последнего перестанут быть эффективными, окажутся тщетными. Кроме того, если внутренняя ставка процента падает так низко относительно процентных ставок где-либо в другом месте, что стимулирует кредитование иностранных заемщиков в размерах, непропорциональных по отношению к активному сальдо торгового баланса, может иметь место утечка драгоценных металлов, достаточная, чтобы обратить во вред прежде полученные преимущества.

Риск возникновения одного или другого из этих обстоятельств в реальной ситуации особенно велик для большой страны, которая играет важную роль в мировом хозяйстве, в условиях, когда текущая добыча драгоценных металлов имеет относительно малый масштаб, приток денег в одну страну означает их отток из другой. Поэтому неблагоприятные последствия роста издержек и падения процентных ставок внутри страны могут быть обострены (если меркантилистская политика зашла слишком далеко) падением издержек и ростом процентных ставок за границей.

Экономическая история Испании во второй части XXV и в XVI в. дает пример страны, чья внешняя торговля была разрушена воздействием на единицу заработной платы чрезмерного изобилия драгоценных металлов. Великобритания в предвоенные годы XX в. являет пример страны, в которой чрезмерно широкие возможности предоставления иностранных займов и приобретения собственности за границей часто препятствовали снижению процентной ставки, которое требовалось для обеспечения полной занятости внутри страны. Индия во все времена служила примером страны, впавшей в бедность из-за предпочтения ликвидности, превратившегося в такую сильную страсть, что даже громадный и постоянный приток драгоценных металлов оказывался недостаточным для снижения ставки процента до уровня, который был бы совместим с ростом реального богатства.

Тем не менее если мы возьмем общество с более или менее стабильной единицей заработной платы, с известными национальными чертами, которые определяют склонность к потреблению и предпочтение ликвидности, и с денежной системой, которая жестко привязывает количество денег к запасу драгоценных металлов, то для поддержания благосостояния в таком обществе будет существенно важно, чтобы власти уделяли пристальное внимание состоянию торгового баланса. Ведь активное сальдо торгового баланса, если оно не слишком велико, будет чрезвычайно стимулировать хозяйство, в то время как пассивное сальдо может вскоре привести к состоянию устойчивой депрессии.

Отсюда не следует, что максимальная степень ограничения импорта будет обеспечивать максимально активный торговый баланс. Ранние меркантилисты делали на это упор и часто противились торговым ограничениям, поскольку с точки зрения длительной перспективы такие ограничения были способны негативно влиять на торговый баланс. Действительно, можно утверждать, что в особых условиях Великобритании середины XIX века почти полная свобода торговли была политикой, наиболее подходящей для развития активного баланса. Современный опыт торговых ограничений в послевоенной Европе дает многочисленные примеры необдуманных препятствий свободе, которые, будучи предназначены для улучшения торгового баланса, в действительности приводят к противоположной тенденции.

По этой и другим причинам читателю не следует делать поспешный вывод по поводу *практической* политики, к которой постепенно подводит наша аргументация. Если торговые ограничения нельзя оправдать каким-либо специфическим образом, то против них найдутся веские основания общего характера. Преимущества международного разделения труда реальны и значимы, даже если классическая школа их сильно преувеличила. Факт, согласно которому выигрывает, получаемый нашей страной от благоприятного баланса, предполагает соответственный ущерб для некоей другой страны (аспект, который меркантилистами полностью осознавался), означает не только то, что необходима большая умеренность в обеспечении себя запасом драгоценных металлов, но и то, что неосторожная политика может привести к бессмысленной международной конкуренции за благоприятный баланс, конкуренции, которая одинаково всем странам принесет вред.¹⁵

И наконец, политика торговых ограничений является ненадежным инструментом даже с точки зрения достижения ее официальной цели, поскольку частные интересы, некомпе-

¹⁵ Исцеление от депрессии с помощью эластичной единицы заработной платы, состоящее в том, что с депрессией борются посредством снижения заработной платы, по тем же соображениям нужно рассматривать как способ получения нами выгод за счет наших соседей.

тентность властей и трудность задачи, имманентно присущая ей, могут направить ее в такое русло, что результаты будут прямо противоположны ожидаемым.

Таким образом, удар моей критики направлен непосредственно против неадекватности *теоретических* основ доктрины *laissez-faire*, на которой я воспитывался и которой в течение многих лет обучал других, а также — против мнения, что ставка процента и объем инвестиций корректируются сами собой, и поэтому регулирование торгового баланса — лишь пустая трата времени. Мы, академические экономисты, были слишком самоуверенным, когда ошибочно принимали за детское упрямство то, что в течение веков было первейшим объектом практического искусства управлять государством.

Под влиянием этой ошибочной теории лондонское Сити постепенно выработало самый опасный метод для поддержания равновесия, которое только можно вообразить, а именно — метод сочетания регулирования банковской ставки процента с жестким паритетом валютных курсов. Это означало, что цель поддержания внутренней ставки процента, совместимой с полной занятостью, была полностью исключена. Поскольку на практике невозможно игнорировать платежный баланс — выработали такое средство контроля, которое, вместо того, чтобы защитить внутреннюю ставку процента, принесло его в жертву слепой стихии. За последнее время лондонские банкиры-практики многому научились, и можно почти надеется, что в Великобритании метод регулирования банковской ставки процента никогда снова не будет использоваться для защиты платежного баланса в условиях, при которых этот метод может породить безработицу внутри страны.

С точки зрения теории индивидуальной фирмы и распределения продукта, при данной занятости ресурсов классическая теория сделала неоспоримый вклад в экономическую науку. Эта теория — уже часть нашего аппарата мышления, и без нее невозможно составить ясное представление об этих предметах. Не следует думать, будто я ставлю ее под сомнение, только чтобы вызвать интерес к пренебрежению со стороны классической школы тем ценным, что содержалось в работах ее предшественников. Тем не менее в качестве вклада в искусство управления государством, которое связано с экономической системой как единым целым и с гарантированием оптимальной занятости всех ресурсов этой системы, методы пионеров экономической мысли в XVI и XVII вв., возможно, содержали некоторую практическую мудрость, которая была сперва забыта, а затем и вовсе вычеркнута нереалистичными абстракциями Рикардо.

Эта мудрость заключалась в их большой озабоченности поддержанием ставки процента на низком уровне посредством законов против ростовщичества, а также — посредством регулирования внутреннего запаса денег и восстановления стимулов к росту единицы заработной платы; и в их готовности в крайнем случае восстанавливать денежный запас путем девальвации, когда он с очевидностью становился недостаточным вследствие неизбежной утечки денег за границу, роста единицы заработной платы,¹⁶ или какой-либо иной причины.

¹⁶ Как показывает опыт, по меньшей мере, со времен Солона** и, вероятно, в течение многих веков до этого, — хотя у нас нет соответствующей статистики, чтобы подтвердить это, — знание человеческой природы побуждает нас ожидать, что единица заработной платы имеет устойчивую тенденцию к росту за длительные периоды времени; а ее уменьшение возможно только при упадке и разложении экономического общества. Таким образом, абстрагируясь от прогресса и роста населения, можно доказать, что постепенное увеличение денежного запаса является императивом.

** Солон (ок. 638 – ок. 559 до н. э.) — выдающийся политический и социальный реформатор Древних Афин. — *Прим. перев.*